

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul XLVIII



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

1998

vol. XLVIII



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-210-7

Apărut 2017

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

1998

vol. XLVIII



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR volumul XLVIII

PROBLEME ECONOMICE NR. 25/1998	1
<i>INVESTIȚIILE ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI</i>	<i>3</i>
1. PARTICULARITATI ȘI TENDINTE ÎN PROCESELE INVESTIȚIONALE DIN ECONOMIA DE TRANZIȚIE A ROMÂNIEI	7
1.1. Investițiile - condiție a redresării și restructurării economice	7
1.2. Dinamică și particularități ale investițiilor	12
1.3. Structuri pe surse de finanțare și ramuri	14
1.4. Finanțarea investițiilor prin piața de capital	20
2. INVESTIȚIILE DE CAPITAL STRĂIN IN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ	23
2.1. Tendințe cantitative și structuri	23
2.2. Investitorii străini pe sectoare	28
2.3. Repere strategice în promovarea investițiilor directe de capital străin	33
2.4. Mediul de afaceri în România	36
PROBLEME ECONOMICE NR. 26/1998	41
<i>DECALAJE ÎN MODERNIZAREA ECONOMIEI ROMÂNEȘTI</i>	<i>43</i>
1. SENSUL SCHIMBĂRILOR ȘI DECALAJELE SOCIAL-ECONOMICE	47
2. O BIFURCARE IDEOLOGICĂ SEMICENTENARĂ DE LA SENSUL SCHIMBĂRII (1938-1988)	49
3. UN MODUL CONDENSAT AL SCHIMBĂRILOR: TRECEREA LA ECONOMIA DE PIAȚĂ	53
PROBLEME ECONOMICE NR. 27/1998	57
<i>MUTAȚII ÎN FOLOSIREA TIMPULUI LIBER ÎN MEDIUL URBAN DIN ROMÂNIA</i>	<i>59</i>

VI

1. CONSIDERAȚII GENERALE	63
2. CONCEPTE ȘI DEFINIȚII ALE TIMPULUI LIBER	64
3. MODALITĂȚI DE PETRECERE A TIMPULUI LIBER ÎN MEDIUL URBAN.....	70
3.1. Dimensiunile și structura investigației	70
3.2. Disponibilul de timp liber	71
3.3. Modalități de petrecere a timpului liber pe spații de desfășurare...	74

PROBLEME ECONOMICE NR. 28-29/1998..... **93**

PIAȚA CEREALELOR - CONJUNCTURĂ MONDIALĂ ȘI CONTEXT NAȚIONAL

95

Capitolul 1 - ABORDĂRI CONCEPTUALE.....	99
1.1. Definirea pieței cerealelor: forțele și mecanismele pieței.....	99
1.2. Caracteristici, particularități și funcții ale pieței cerealelor	100

Capitolul 2 - CEREREA ȘI OFERTA DE CEREALE ÎN LUME ȘI ÎN ROMÂNIA	104
2.1. Oferta (producția) de cereale în lume	104
2.2. Consumul de cereale în lume	110
2.3. Cererea și oferta de cereale în România.....	114

Capitolul 3 - COMERȚUL MONDIAL DE CEREALE	117

Capitolul 4 - DISTRIBUȚIA PE FILIERĂ A CEREALELOR ÎN ROMÂNIA.....	122

Capitolul 5 - PREȚUL CEREALELOR ÎN LUME ȘI ÎN ROMÂNIA.....	132
5.1. Prețul cerealelor pe piața mondială	132
5.2. Prețul și politica prețului la cereale în România.....	136
5.3. Structura costului de producție și a prețului la principalele produse și servicii din filiera de panificație	139

Capitolul 6 - LIBERALISM ȘI INTERVENȚIONISM PE PIAȚA CEREALELOR - PREMISE, MUTAȚII, CONTRADICȚII....	146
6.1. Necesitatea intervenției statului pe piața cerealelor	146
6.2. Controlul prețurilor la producător și la consumator	148
6.3. Susținerea producătorilor agricoli prin reducerea prețului la input-urile agricole	153

6.4. Intervenția statului prin fiscalitate.....	155
6.5. Intervenții asupra comerțului exterior cu cereale	156
Capitolul 7 - INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ.....	160
7.1. Premise ale integrării agriculturii românești în Uniunea Europeană.....	160
Capitolul 8 - TENDINȚE ȘI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA CEREALELOR	164
8.1. Tendințe pe piața cerealelor	164
8.2. Oportunități pe piața cerealelor.....	166
BIBLIOGRAFIE	175
PROBLEME ECONOMICE NR. 30/1998	177
<i>CARACTERISTICI ȘI MODELE MONETARE DE ESTIMARE A ECONOMIEI SUBTERANE.....</i>	<i>179</i>
INTRODUCERE	183
CE ESTE ECONOMIA SUBTERANĂ?.....	184
1. Delimitări conceptuale	184
2. Cauze ale apariției și dezvoltării economiei subterane	186
3. Consecințe și particularități ale existenței sectorului subteran.....	188
MODELE MONETARE DE ESTIMARE A ECONOMIEI SUBTERANE....	192
1. Modelul ratei monetare	192
2. Modelul ratei monetare modificate.....	195
3. Modelul tranzacțiilor	198
4. Deținerea de monedă și fenomenul "big-bill"	199
PROBLEME ECONOMICE NR. 31/1998	201
<i>ARMONIZAREA MODERNIZĂRII INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR CU DEZVOLTAREA SISTEMULUI ECONOMIC NAȚIONAL.....</i>	<i>203</i>
Capitolul 1 - CEREREA DE INFRASTRUCTURĂ A TRANSPORTURILOR DETERMINATĂ DE ACTIVITATEA ECONOMICĂ.....	207
1.1. Sistemul de transport și activitatea economică.....	207

VIII

1.2. Relația dotare cu rețea de transport - activitate economică și socială	210
1.3. Dotarea agenților economici cu mijloace de transport.....	214
1.4. Concluzii	216
Capitolul 2 - IERARHIZAREA PRIORITĂȚILOR ÎN EFECTUAREA LUCRĂRILOR DE MODERNIZARE A INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR	218
Capitolul 3 - CONSTITUIREA RESURSELOR FINANCIARE NECESARE MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT	223
3.1. Implicațiile particularităților cererii și ofertei în infrastructura transporturilor asupra finanțării proiectelor.....	223
3.2. Finanțarea publică a modernizării infrastructurii transporturilor	226
PROBLEME ECONOMICE NR. 32/1998	239
<i>CERCETAREA ȘTIINȚIFICĂ ECONOMICĂ ȘI DEZVOLTAREA</i>	<i>241</i>
<i>CERCETAREA ȘTIINȚIFICĂ ECONOMICĂ ȘI DEZVOLTAREA</i>	<i>245</i>
<i>POTENȚIALUL CERCETĂRII</i>	<i>246</i>
<i>SISTEMUL DE CERCETARE ECONOMICĂ ȘI PARTICIPAREA LA INTERNAȚIONALIZAREA CERCETĂRII</i>	<i>248</i>
<i>DEZVOLTAREA SOCIAL-ECONOMICĂ, OBIECTIV AL CERCETĂRII...</i>	<i>251</i>
PROBLEME ECONOMICE NR. 33/1998	253
<i>ROLUL INSTITUȚIILOR ÎN DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL.....</i>	<i>255</i>
<i>INTRODUCERE</i>	<i>259</i>
1. SISTEMUL INSTITUȚIONAL DE SUSȚINERE A DEZVOLTĂRII ECONOMICO - SOCIALE.....	261
1.1. Sistemul instituțional și principalele sale trăsături în perioada tranziției la economia de piață.....	261
1.2. Instituțiile - mecanisme active pentru materializarea deciziilor de dezvoltare a comunităților	264

2. INSTITUȚII PENTRU DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL	271
2.1. Caracteristicile economico-sociale ale parteneriatului pentru dezvoltare rurală.....	271
2.2. Starea structurilor instituționale din mediul rural românesc	273
2.3. Măsuri și acțiuni întreprinse pentru dezvoltarea parteneriatului în spațiul rural	276
2.4. Evaluări ale acțiunilor întreprinse de organizații non-guvernamentale.....	278
2.5. Reforma instituțională	282
3. PARTENERI POTENȚIALI PENTRU DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL	287
3.1. Parteneri tradiționali.....	287
3.2. Parteneri și instituții implicate în derularea fenomenelor și proceselor specifice perioadei actuale	290
4. DERULAREA PROGRAMELOR DE ACTIVITATE PRIN STRUCTURILE INSTITUȚIONALE DE PARTENERIAT	306
BIBLIOGRAFIE	309
PROBLEME ECONOMICE NR. 34-35/1998	311
<i>DE LA TEORIA ECONOMICĂ WALRASIANĂ LA TEORIILE ECONOMICE ACTUALE.....</i>	<i>313</i>
INTRODUCERE	317
LÉON WALRAS ȘI TEORIA ECHILIBRULUI GENERAL (TEG)	318
CONTRIBUȚIA LUI V. PARETO LA DEZVOLTAREA TEORIEI ECHILIBRULUI ECONOMIC	327
ECHILIBRUL GENERAL	330
SISTEMUL KEYNESIAN	333
EVOLUȚIA TEORIILOR NEO-WALRASIENE ȘI POST-KEYNESISTE ...	337
PROBLEMATICA ECHILIBRULUI ECONOMIC.....	344
DE LA ECHILIBRU LA DEZECHILIBRE	351

X

DE LA KEYNESISM LA MONETARISM	355
RAPORTUL DINTRE TEORIA ECHILIBRULUI GENERAL ȘI TEORIA BUNĂSTĂRII	361
TEORIA ECHILIBRELOR NON-WALRASIE NE	365
CONCLUZII	371
BIBLIOGRAFIE	374
 PROBLEME ECONOMICE NR. 36/1998	377
<i>EVENIMENT - LANSAREA OFICIALĂ A “RAPORTULUI NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE” - EDIȚIA 1998.....</i>	<i>379</i>
COMUNICAT DE PRESĂ AL REPREZENTANȚEI P.N.U.D. LA BUCUREȘTI CU PRIVIRE LA “RAPORTUL NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE” - EDIȚIA 1998 -	383
MESAJUL DOMNULUI EMIL CONSTANTINESCU, PREȘEDINTELE ROMÂNIEI	385
ALOCUȚIUNEA DOAMNEI LEUEEN MILLER, REPREZENTANT REZIDENT AL PROGRAMULUI NAȚIUNILOR UNITE PENTRU DEZVOLTARE	387
ALOCUȚIUNEA DOMNULUI CONSTANTIN IONETE, DIRECTOR GENERAL AL INCE	390
ALOCUȚIUNEA DOMNULUI VICTOR DINCULESCU, PREȘEDINTE AL COMISIEI NAȚIONALE PENTRU STATISTICĂ	392
CUPRINSUL “RAPORTULUI NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE ÎN ROMANIA - 1998”	393
COLECTIVUL DE ELABORARE AL “RAPORTULUI NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE” - EDIȚIA 1998 -	395
 PROBLEME ECONOMICE NR. 37/1998	397
<i>STADIUL ACTUAL ȘI PROPUNERI DE DEZVOLTARE A INDUSTRIEI ÎN TERITORIUL ZONAL RIVERAN DUNĂRII</i>	<i>399</i>
INTRODUCERE	403

Capitolul 1: PREMISE ȘI COORDONATE ALE POLITICILOR INDUSTRIALE LA NIVEL REGIONAL	404
1.1. Politici industriale - experiența Uniunii Europene	404
1.2. Politici industriale regionale aplicabile în România	406
Capitolul 2: CARACTERIZAREA GENERALĂ A JUDEȚELOR RIVERANE DUNĂRII ȘI CRITERII DE GRUPARE	409
2.1. Caracterizare generală a județelor riverane Dunării	409
2.2. Criterii de grupare a județelor riverane Dunării	413
Capitolul 3: PRIORITĂȚI ÎN RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI LA NIVEL REGIONAL. IMPORTANȚA ȘI ROLUL ÎNȚREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII (I.M.M.)	420
3.1. Strategii de privatizare și restructurare la nivel regional	420
3.2. Rolul și importanța I.M.M. în restructurarea industrială	422
3.3. Situația întreprinderilor mici și mijlocii la nivelul teritoriului zonal riveran Dunării	425
CAPITOLUL 4. TENDINȚE ÎN PROFILAREA INDUSTRIEI LA NIVEL ZONAL	432
BIBLIOGRAFIE	436
PROBLEME ECONOMICE NR. 38-39/1998	437
<i>STIMULAREA CONSTITUIRII ȘI FUNCȚIONĂRII IMM ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ACESTORA ÎN ECONOMIA EUROPEANĂ</i>	<i>439</i>
COORDONATE FAVORABILE ALE DEZVOLTĂRII IMM ÎN ECONOMIA EUROPEANĂ	443
1. ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ	444
1.1. Instituțiile Uniunii Europene implicate în politica dezvoltării IMM ..	444
1.2. Programe comunitare specifice IMM	447
2. ÎN ROMÂNIA	489
2.1. Cadrul instituțional	490
2.2. Cadrul legislativ	495
2.3. Programul PHARE în perioada 1993-1995	498
BIBLIOGRAFIE	514

PROBLEME ECONOMICE NR. 40/1998 **517**
***COSTUL FORȚEI DE MUNCĂ DIN PERSPECTIVA PREGĂTIRII
PENTRU ADERAREA LA UE. EVOLUȚII. DECALAJE.....*** 519

1. DE LA CONCEPTUL DE COST AL FORȚEI DE MUNCĂ LA CEL DE COST AL MUNCII	525
2. COSTUL MUNCII. DIMENSIUNI. EVOLUȚII.....	531
2.1. Costul unitar al muncii	532
2.2 Costul muncii-element al costului de producție	543
3. STRUCTURA COSTULUI MUNCII	546
3.1. Principalele componente ale costului muncii	546
3.2. Deplasări structurale	548
3.3. Structura analitică a costului muncii. Evoluții. Tendința	550
4. COSTUL MUNCII - FACTOR DE AJUSTARE A PERFORMANȚELOR.....	563
4.1. Interdependența dintre costul muncii și productivitate	563
4.2. Costul mediu al muncii și rata șomajului.....	568
5. EVOLUȚII ALE COMPONENTELOR COSTULUI MUNCII. CARACTERISTICI. FORME. EFECTE	573
5.1. Evoluții ale plăților pentru muncă	575
5.2. Optimizarea mărimii și conținutului componente sociale a costului muncii.....	576
5.3. Diminuarea fiscalității veniturilor individuale din muncă	581
5.4. Conversia parțială a costului nesalarial în cost pentru muncă.....	582
5.5. Expansiunea formulelor flexibile de remunerare a factorului munca.....	583
6. RESTRICȚII ÎN EVOLUȚIA COSTULUI MUNCII ÎN ROMÂNIA DIN PERSPECTIVA PREGĂTIRII ECONOMIEI PENTRU INTEGRARE	585
BIBLIOGRAFIE	591

PROBLEME ECONOMICE NR. 41/1998 **593**
RESTRUCTURAREA ȘI PRIVATIZAREA ÎN ROMÂNIA (1998)..... 595

1. CADRUL INSTITUȚIONAL ȘI LEGISLATIV.....	599
2. CORPORATIZAREA REGIILOR AUTONOME ÎN SOCIETĂȚI COMERCIALE-POTENȚIAL DE RESTRUCTURARE ȘI PRIVATIZARE.....	602
2.1. Restructurarea într-o manieră fermă	602
2.2. Principalele dificultăți ale restructurării și relansării producției.....	604
3. MECANISME DE RESTRUCTURARE ȘI PRIVATIZARE.....	605
3.1. Reducerea blocajului financiar și a pierderilor în economie - factor propulsor al restructurării și privatizării.....	605
3.2. Privatizare prin bursa de valori și RASDAQ	606
3.3. Facilitățile privatizării, investițiilor directe și restructurării.....	607
4. REZULTATE PRELIMINARE (PRIVATIZAREA ÎN 1997)	610
5. PROGRAMUL DE PRIVATIZARE ÎN ANUL 1998.....	615
PROBLEME ECONOMICE NR. 42/1998	617
<i>MANAGEMENTUL ȘI REFORMA ECONOMICĂ</i>	619
ROLUL ȘI CÂMPUL DE ACȚIUNE AL MANAGEMENTULUI	623
BLOCAJUL MANAGERIAL	628
Conținutul și forme de manifestare	628
Cauzele principale ale blocajului managerial.....	629
Distrugerea rapidă și nepregătită și a structurilor de strategie	631
Abandonarea sistemului de planificare	632
Lipsa de strategii și politici coerente, realiste și eficiente	635
Pulverizarea răspunderii	635
Blocaje între managementul macro și microeconomic	637
EFECTE ALE BLOCAJULUI MANAGERIAL	640
CERINȚE ȘI POSIBILITĂȚI DE DEPĂȘIRE A BLOCAJULUI MANAGERIAL	645
Ridicarea pregătirii profesionale și selecționarea riguroasă a managerilor	645
Elaborarea și adoptarea statutului managerului	647
Abordarea sistemică a problemelor manageriale	647

XIV

Elaborarea de strategii, politici și programe coerente și realiste de restructurare și dezvoltare economică durabilă	648
Sporirea autorității managementului guvernamental	649
PROBLEME ECONOMICE NR. 43-44/1998	651
<i>MECANISMUL FISCAL PARTICULARITĂȚI ȘI INCIDENȚE ASUPRA RESTRUCTURĂRII.....</i>	<i>653</i>
1. CONȚINUTUL, OBIECTIVELE ȘI IMPORTANȚA FISCALITĂȚII	657
1.1. Precizări și delimitări teoretico-conceptuale	657
1.2. Fiscalitatea – instrument de realizare a politicii economice	660
2. PARTICULARITĂȚI ȘI ACCENTE PRIVIND MECANISMUL FISCAL ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN TRANZIȚIE.....	668
3. IMPACTUL FISCALITĂȚII ASUPRA PROCESULUI DE RESTRUCTURARE AL SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ȘI A ACTIVITĂȚII ECONOMICE A ACESTORA	698
4. REMODELAREA SISTEMULUI FISCAL - CONDIȚIE A RELANSĂRII ACTIVITĂȚII ECONOMICE ȘI IMPULSIONĂRII PROCESULUI DE RESTRUCTURARE	714
BIBLIOGRAFIE SELECTIVA.....	722
PROBLEME ECONOMICE NR. 45/1998	725
<i>PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR</i>	<i>727</i>
1. PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE	731
1.1. Sisteme de protecție a șomerilor în țările Uniunii Europene	731
1.2. Similitudini și diferențe între sistemele de protecție socială a șomerilor din țările Uniunii Europene	743
1.3. Cheltuielile cu protecția socială a șomerilor	750
2. PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR ÎN ROMÂNIA	755
2.1. Evoluția șomajului în România	755
2.2. Organisme cu atribuții în domeniul protecției sociale a șomerilor.....	758
2.3. Prestații de protecție socială a șomerilor	761

2.4. Surse de finanțare a prestațiilor de protecție socială a șomerilor ..	766
2.5. Cheltuieli cu protecția socială a șomerilor	769
2.6. Eficiența măsurilor de protecție socială a șomerilor	773
CONCLUZII	784
BIBLIOGRAFIE	785

PROBLEME ECONOMICE NR. 46/1998 _____ 787

DEZVOLTAREA REGIONALĂ ȘI UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ.... 789

1. CONCEPTUL DE DEZVOLTARE REGIONALĂ. EVOLUȚII. NUANȚĂRI.....	793
1.1. Scurtă incursiune istorică.....	793
1.2. Factori ai dezvoltării regionale în contextul globalizării fluxurilor economico-financiare.....	796
2. INTEGRAREA, DEZVOLTAREA TERITORIALĂ ȘI UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE	799
3. POLITICI REGIONALE ALE UNIUNII EUROPENE	806
3.1. Cadrul instituțional	806
3.2. Inițiativa locală - factor de susținere a ocupării forței de muncă.....	814
4. DISPARITĂȚI REGIONALE ÎN UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA	818
4.1. Considerații preliminare.....	818
4.2. Un nou cadru al dezvoltării regionale	820
5. DIRECȚII DE ACȚIUNE	827

PROBLEME ECONOMICE NR. 47/1998 _____ 673

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1998

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1998

I. Analele Institutului Național de Cercetări Economice, nr. 1, 2-3, 4-5, 6/1998	846

XVI

II. Studii și cercetări economice, nr. 1, 2, 3-4, 5-6-7, 8-9, 10-11, 12/1998.....	846
III. Probleme economice, nr. 1, 2, 3-4, 5, 6, 7, 8-9, 10-11, 12, 13, 14-15, 16, 17, 18-19, 20, 21-22, 23-24, 25, 26, 27, 28-29, 30, 31, 32, 33, 34-35, 36, 37, 38-39, 40, 41, 42, 43-44, 45, 46, 47/1998.....	847
IV. Romanian Economic Research Observer, nr. 1, 2, 3-4, 5, 6-7, 8, 9, 10, 11-12/1998.....	851
V. Alte lucrări ale institutelor.....	852
VI. Lucrări publicate în regim editorial prin editura EXPERT	852
INDEX DE AUTORI	854



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 25/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

INVESTIȚIILE
ÎN ECONOMIA ROMÂNIEI

Gheorghe ZAMAN
Grigore VÂLCEANU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. PARTICULARITĂȚI ȘI TENDINȚE ÎN PROCESELE INVESTIȚIONALE DIN ECONOMIA DE TRANZIȚIE A ROMÂNIEI	7
1.1. Investițiile - condiție a redresării și restructurării economice.....	7
1.2. Dinamică și particularități ale investițiilor	12
1.3. Structuri pe surse de finanțare și ramuri.....	14
1.4. Finanțarea investițiilor prin piața de capital.....	20
2. INVESTIȚIILE DE CAPITAL STRĂIN IN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ.....	23
2.1. Tendințe cantitative și structuri	23
2.2. Investitorii străini pe sectoare	28
2.3. Repere strategice în promovarea investițiilor directe de capital străin.....	33
2.4. MEDIUL DE AFACERI IN ROMANIA.....	36

1. PARTICULARITATI ȘI TENDINTE ÎN PROCESELE INVESTIȚIONALE DIN ECONOMIA DE TRANZIȚIE A ROMÂNIEI

1.1. Investițiile - condiție a redresării și restructurării economice

Prin natura lor, investițiile reprezintă un pariu sui generis privind viitorul. Ele presupun o adaptare continuă la incertitudine, firmele modificând quasi-instantaneu stocul de capital existent, în concordanță cu obiectivul maximizării profitului ca rezultat al egalizării, la fiecare secvență dată de timp, a productivității marginale cu costul real.

Deși acțiunea multiplicatoare și acceleratoare a procesului investițional, desfășurat în condițiile pieței concurențiale, este un postulat al oricărei teorii economice, adesea în practică acest lucru se uită. În cazul României, de exemplu, mai degrabă a căpătat o interpretare negativă teoria “ratei înalte a acumulării” datorită condițiilor economiei centralizate în care se înregistra o eficiență scăzută a investițiilor în multe sectoare. Ideea fundamentală potrivit căreia este imperios necesară promovarea unui proces investițional susținut atât din sursele interne cât și din cele externe, în condițiile mecanismelor pieței libere concurențiale și ale unor stimulente eficient racordate la specificul economiei românești, dacă nu a fost dată uitării, atunci a ocupat un loc secundar în conceperea și instrumentarea politicilor macro de stabilizare și relansare economică.

Experiența din țările a căror creștere economică susținută a durat perioade îndelungate relevă strategii și politici coordonate de promovare a unei **rate înalte a acumulării de capital**. Deși considerată drept premisă favorizantă de prim rang¹ pentru creșterea și durabilitatea tendințelor bune în economie, rata de economisire înaltă (rata înaltă a acumulării interne) ridică serioase probleme de mecanisme și instrumente de alocare eficientă, specifice pieței emergente într-o economie de tranziție, și de atractivitate pentru capitalul străin, într-un mediu economic mai puțin rodător.

Tabelul 1 - Mărimea medie a ponderii investițiilor brute în PIB, în perioada 1970-1995

	1970-1980	1980-1990	1990-1995
I.Economii cu venit scăzut	20	24	32
China	28	35	40
India	17	21	25
Nigeria	15	22	18

¹ Vezi Dăianu D., “Transformarea ca proces real”, IRLI, București, 1996, p.7, 189.

	1970-1980	1980-1990	1990-1995
II.Economii cu venit mediu		25	25
venit mediu scăzut	...		
venit mediu mai ridicat	24	25	21
Egipt	14	28	17
Indonezia	16	24	38
Thailanda	26	29	43
Polonia		26	17
Bulgaria	...	34	21
Tunisia	21	29	24
România	...	40	26
Republica Cehă	...		25
Ungaria	34	31	23
Turcia	20	18	25
Malaiezia	22	30	41
Niger	10	37	6
Grecia	28	29	19
Brazilia	21	23	22
III.Economii cu venit ridicat	23	23	21
Republica Coreea	24	32	37
Israel	27	22	24
Singapore	39	46	33
Japonia	39	32	29
S.U.A.	18	20	16
Noua Zeelandă	25	21	24
Canada	22	24	19
Australia	27	25	23
Marea Britanie	20	17	16
Franța	27	24	18
Germania	28		21
Olanda	28	22	22
Belgia	24	22	188
Austria	30	28	27
Finlanda	30	29	16
Spania	27	23	21
Portugalia	27	34	28
Italia	27	27	18
Suedia	25	21	14
Danemarca	26	19	16
Norvegia	30	25	23
Elveția	...	24	23

Sursa: *World Development Report 1995, Workers în an Integrating World, World Development Indicators, Published for the World Bank Oxford University Press, pag.176,177 și World Development Report 1997, The State în a Changing World, Selected World Development Indicators, Published for the World Bank Oxford University Press pag.234-235.*

Potrivit calculelor noastre, în anul 1995, o rată a acumulării brute în PIB de peste 22% se înregistra la un număr de 56 de țări din totalul de 133 de țări

luate în analiză. Circa 26,3% din țările lumii au alocat pentru investiții 25% și peste din PIB în anul 1995. O rată a acumulării mai mare de 25% din PIB s-a înregistrat în Finlanda - 43%, China - 40%, Republica Coreea - 37%, Indonezia - 36%, Singapore - 33%, Japonia - 29%, Portugalia 28%, Austria - 27%, Chile - 27%.

Dacă țările în curs de dezvoltare nu au reușit să atingă performanțe deosebite în privința nivelului și dinamicii creșterii economice aceasta se datorește tocmai unui efort investițional relativ modest, concretizat într-o rată slabă a acumulării (Tabelul 2).

Datele din Tabelul 2 oferă posibilitatea efectuării unei analize comparate a dinamicii PIB și investițiilor - ca variabile de efect și efort- pe perioade lungi de timp, pe baza cărora se pot desprinde tendințe privind eficiența macroeconomică a investițiilor. Fără a constitui o regulă generală, investițiile în multe cazuri au devansat ca ritm PIB-ul, existând însă și perioade în care dinamica investițiilor a fost mai mică decât cea a PIB sau în care s-au înregistrat reduceri în volumul absolut al acestora.

În perioada de tranziție, nu se pot concepe ieșirea din criză, și relansarea creșterii durabile în România, fără un intens proces investițional¹.

Realizarea unei rate înalte a acumulării este însă o **condiție necesară dar nu și suficientă**. După cum se știe, o astfel de "rată înaltă" a acumulării a fost promovată și înainte de 1989 în economia socialistă. Alocarea investițiilor pe domenii și sectoare avea loc însă nu pe principiile eficienței și a sustenabilității dezvoltării economice ci prin mecanismele rigide și neperformante ale planificării centralizate greu conectabilă sau totalmente ruptă de nevoile economico-sociale pe termen scurt, mediu și lung ale competitivității internaționale și globalizării piețelor. Distribuirea resurselor investiționale era nefavorabil influențată de intervenția dură și necalificată a factorilor din sfera politică, tributari unor dogme simpliste de natură ideologică.

Rata înaltă a acumulării reprezintă o **condiție necesară și suficientă** pentru ieșirea din criză și realizarea dezvoltării durabile **numai atunci când este satisfăcută o cerință anumită de alocare optimă, eficientă** a investițiilor pe ramuri și subramuri, în concondanță cu mecanismele concurențiale de piață, ale cererii și ofertei din economia reală și nominală. În această privință, mecanismele alocării investițiilor în economie capătă un caracter complex în care criteriile economice se îmbină cu cele sociale de diminuare a inechităților,

¹ După cum sublinia profesorul W.A.Lewis (The Theory of Economic Growth - Homewood, Ill; Irvin, 1995, pp.225-226), "Problema centrală în teoria creșterii economice este cea de a înțelege procesul prin care o comunitate este convertită să treacă de la situația de a investi numai 5% la cea de a investi 12% din veniturile sale cu toate schimbările de atitudine, instituții și tehnici, care însoțesc această convertire".

creare și consolidare a clasei de mijloc, sporire a coeziunii membrilor colectivităților și de apropiere a guvernării de cerințele indivizilor.

Tabelul 2 - Ritmul mediu anual de creștere a PIB și investițiilor în perioada 1970-1995 în România și alte țări în curs de dezvoltare și dezvoltate

Grupa de țări după nivelul PIB per capita	Perioada					
	1970-1980		1980-1990		1990-1995	
	PIB	Investiții	PIB	Investiții	PIB	Investiții
0	1	2	3	4	5	6
I.Economii cu venit scăzut din care	4,3	6,4	6,0	6,2	6,8	10,5
-cu ritm mediu anual de peste 5%	9 țări din 45	15 țări din 45	5 țări din 49	9 țări din 49	7 țări din 49	12 țări din 49
-cu ritm de peste 7%	4 țări din 45	15 țări din 45	3 țări din 49	4 țări din 49	3 țări din 49	8 țări din 49
-China	5,5	7,6	10,2	11,0	12,8	15,5
-India	3,4	4,5	5,8	6,5	4,6	5,3
-Nigeria	4,6	11,4	1,6	-8,6	1,6	1,2
II.Economii cu venit mediu						
• venit mediu mai scăzut	5,5	...	1,9	...	0,1	...
• venit mediu mai ridicat	5,1	...	2,3	...	-1,5	...
Nr.de țări cu ritm mediu anual:	5,9	6,4	1,3	-1,4	2,6	5,6
-peste 5%	30 țări din 63 țări	25 țări din 63 țări	8 țări din 57 țări	8 țări din 68 țări	13 țări din 57 țări	17 țări din 68 țări
-peste 7%	13 țări din 63 țări	21 țări din 63 țări	7 țări din 57 țări	3 țări din 68 țări	13 țări din 57 țări	12 țări din 68 țări
Egipt	9,5	...	5,0	2,7	1,3	-1,5
Indonezia	7,2	14,1	6,1	7,0	7,6	16,3
Thailanda	7,1	7,2	7,6	9,4	8,4	10,2
Polonia	...	...	1,9	0,9	2,4	1,1
Bulgaria	...	...	4,0	2,4	-4,3	-7,1
Tunisia	6,8	6,1	3,3	-1,8	3,4	1,4
România	...	...	0,5	...	-1,4	-10,0
Republica Cehă	...	...	1,7	2,3	-2,6	0,9
Ungaria	4,6	6,7	1,6	-0,4	-1,0	6,6
Turcia	5,7	6,9	5,3	5,3	3,2	2,0
Malaiezia	7,9	10,8	5,2	2,6	8,7	16,0
Grecia	4,9	2,1	1,4	-0,9	1,1	1,9
Brazilia	8,1	8,9	2,7	0,2	2,7	3,5
III.Economii cu venit ridicat	3,2	2,3	3,2	4,1	2,0	0,2
Republica Coreea	10,1	14,1	0,4	11,9	7,2	7,2
Israel	4,8	0,6	3,5	2,2	6,4	11,5
Singapore	8,3	7,8	6,4	3,7	8,7	6,5
Japonia	4,3	2,5	4,0	5,3	1,0	-0,8
S.U.A.	2,8	2,8	3,0	3,4	2,6	4,1
Noua Zeelandă	1,9	-1,0	1,8	1,7	3,6	12,4
Canada	4,6	5,7	3,4	5,1	1,8	2,3
Australia	3,0	1,9	3,4	2,7	3,5	5,8

0	1	2	3	4	5	6
Marea Britanie	2,0	0,2	3,2	6,4	1,4	...
Franța	3,2	1,4	2,4	2,8	1,0	-2,8
Germania	2,6	0,5	2,2	2,0	...	
Olanda	2,9	0,1	2,3	3,1	1,8	-0,3
Belgia	3,0	2,1	1,9	3,2	1,1	-0,9
Austria	3,0	2,7	2,1	2,5	1,9	3,6
Finlanda	3,0	0,6	3,3	3,2	-0,5	-8,3
Spania	3,5	1,5	3,2	5,7	2,1	-2,6
Portugalia	4,3	2,7	2,9		0,8	
Italia	3,8	1,6	2,4	2,1	1,0	-3,2
Suedia	1,9	-0,6	2,3	4,3	-0,1	-7,2
Danemarca	2,2	-0,8	2,4	4,0	2,0	-1,1
Norvegia	4,8	3,3	2,9	0,6	3,5	...
Elveția	0,5	-1,8	2,2	4,9	0,1	0,0

Sursa: *World Development Report 1995, Workers în an Integrating World, World Development Indicators, Published for the World Bank Oxford University Press, pag.176,177 și World Development Report 1997, The State în a Changing World, Selected World Development Indicators, Published for the World Bank, Oxford University Press pag.234-235.*

Potrivit prognozelor oficiale ale guvernului, rata prognozată a acumulării, în perioada 1996-2000, va avea următoarea evoluție:

Tabelul 3 - Rata acumulării brute în România, în perioada 1996-2000

	1996	1997	1998*	1999*	2000*
Formarea brută de capital fix ca pondere în PIB (%)	23,1	19,2	24,1	24,6	25,0

* preliminar

Scăderea ratei acumulării în anul 1997 s-a datorat slabei capacități a întreprinderilor, îndeosebi cele cu capital de stat, de a produce profit precum și creșterii numărului de societăți în lichidare și dizolvare.

Evoluția crescătoare a ratei prognozate a acumulării în anii 1998-2000 România creează premise favorabile pentru relansarea procesului creșterii economice în noile condiții ale comportamentului investițional al agenților economici. Această rată este cu atât mai benefică cu cât se va referi la un volum absolut al PIB mai mare.

În plus, problema alocării eficiente a resurselor investiționale trebuie astfel soluționată practic încât eventualele imperfecțiuni, nereușite și eșecuri ale mecanismelor de piață să poată fi total sau parțial evitate și/sau soluționate prin politici adecvate ale statului care va trebui să-și redefinească și remodeleze radical prerogativele în economia de tranziție, pe principiile mecanismelor de piață concurențială instituționalizată.

1.2. Dinamică și particularități ale investițiilor

Corelația dintre dinamica investițiilor și cea a PIB a constituit întotdeauna domeniul de atenție maximă pentru factorii decizionali. De regulă, investițiile devansează ca ritm PIB, ceea ce nu exclude, în alte perioade, și o inversare de dinamici, cauzată de o multitudine de factori cu caracter conjunctural sau ciclic (vezi Tabelul 4)

Tabelul 4 - Dinamica investițiilor și a PIB în România, în perioada 1998-2000

Anii	1998	1999	2000
	Ritm mediu anual (%)		
-Investiție brută fixă	+3,0	+5,7	+6,6
- PIB	+2,3	+3,4	+4,0

Sursa: Comisia de Prognoză, Guvernul României.

În perioada 1998-2000, se previzionează ca dinamica investițiilor în țara noastră să depășească pe cea a PIB, ceea ce ridică următoarele probleme:

- măsura în care investițiile sunt suficiente pentru restructurarea economică în următorii ani;
- contribuția efortului investițional intern și a investițiilor străine directe la restructurare și consolidarea pieței interne.

Dinamica investițiilor în anii tranziției în România relevă situații cu totul diferite de la un an la celălalt, desprinderea unei legități fiind imposibilă.

Tabelul 5 - Evoluția investițiilor în România în perioada 1990-1996

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
0	1	2	3	4	5	6	7
Investiții total (mld.lei, prețuri curente)	168	314	889	2822	8005	12995	20677
din care: sectorul privat							
-mld.lei pr.crt.	7	25	139	733	2944	5107	8608
-% din total	4,3	8,1	15,6	28,6	36,8	39,3	41,6
Investiții total -indici -1989=100	61,7	45,8	45,3	49,2	62,1	68,7	71,8
-modificări față de anul precedent (%)							
din care sector privat	-38,3	-25,8	-1,1	+8,5	+26,4	+10,7	+4,5
-1989=100	143,0	184,9	315,4	535,2	982,1	12 ori	13 ori
-modificări față de anul precedent (%)	+43,0	+29,3	+70,6	+69,7	+83,5	+17,7	+10,7

Sursa: Evoluția sectorului privat în economia românească în perioada 1990-1996, CNS, iulie, 1997, p.23.

În fiecare an al perioadei 1990-1996, volumul investițiilor realizate în România a fost cu mult sub nivelul anului 1989, deși se observă reluarea creșterii acestora în perioada 1994-1996 (vezi tabelul numărul.5), după scăderi deosebit de mari în anii anteriori. Ritmul de creștere a investițiilor în sectorul

privat a fost foarte ridicat, în cea mai mare parte explicabil prin nivelul de pornire scăzut. Această dinamică s-a întrerupt în anul 1997 datorită unor factori de natură obiectivă și subiectivă.

Evoluția investițiilor în anul 1997 (tabelul numărul 6) relevă o situație care nu poate decât să îngrijoreze în privința punerii bazelor pentru relansarea creșterii economice în anii viitori, știut fiind că între venituri și investiții există un decalaj de timp (time-lag) de cel puțin 1 an. În anul 1997, față de anul 1996, diminuarea volumului investițiilor a fost destul de mare, în termeni reali cu 19%, astfel că șansele de a recupera acest declin în perioada următoare sunt dificile. Apare firesc ca și PIB în anul 1997 să se reducă (cu 6,6% față de anul precedent), printre altele, și datorită volumului redus de investiții pe termen scurt.

Tabelul 6 - Investiții pe forme de proprietate și pe elemente de structură în 1997

	Realizări 1997		Structura%	
	mld.lei. în prețuri crt	% față de anul 1996	anul 1996	anul 1997
Total investiții , din care:	38364,9	81,0	100,0	100,0
-proprietate publică	19647,7	82,2	51,1	51,2
-proprietate mixtă	3156,7	75,4	8,8	8,2
-proprietate privată	15410,5	80,7	32,7	40,2
Total economie națională din care:	38364,9	81,0	100,0	100,0
-lucrări de construcții	14854,7	79,6	40,6	38,7
-utilaj (inclusiv mijloace de transport)	20011,4	80,4	50,9	52,2
Investiții din sectorul public din care:	19647,7	82,2	100,0	100,0
-lucrări de construcții	10277,3	96,8	45,2	52,3
-utilaje (inclusiv mijloace de transport)	5811,1	60,0	44,8	34,1
Investiții din sectorul privat , din care:	15410,5	81,0	100,0	100,0
-lucrări de construcții	4072,3	61,3	36,4	26,4
-utilaje (inclusiv mijloace de transport)	10620,4	97,0	56,4	68,9

Sursa: Buletin Statistic lunar nr.12, 1997, CNS, p.13

Din Tabelul 6 se pot deduce, câteva concluzii importante pentru evaluarea dinamicii reformei, ținând seama că volumul, structura și dinamica investițiilor constituie factorul primordial al ieșirii din criză și relansării creșterii economice.

* În cadrul tuturor formelor de proprietate, volumul investițiilor în 1997 a fost mai redus decât cel din perioada corespunzătoare din anul 1996, **cele mai mari scăderi înregistrându-se în sectorul mixt și privat** - 24,6 și respectiv 19,3 puncte procentuale (pp), față de 19,0 pp pe ansamblul economiei și - 17,8 pp în sectorul proprietății de stat.

Aceste reduceri se repercutează nefavorabil îndeosebi asupra creșterii producției din anul 1998. Mai alarmantă este **scăderea capacității investiționale** în sectorul privat, considerat ca pilon al economiei de piață, cu cea mai mare capacitate de dezvoltare. Rata de investire în investiții (valoarea adăugată) în acest sector a fost mai slabă decât cea din sectorul public. Scăderea volumului investițiilor, în general, al celor pe termen lung, în special, are următoarele cauze:

- a) volumul redus al surselor proprii de finanțare a investițiilor din profit, multe întreprinderi fiind cu pierderi sau profit precar;
- b) practicarea sistemului liniar de amortizare la majoritatea covârșitoare a agenților economici, ceea ce a redus importanța fondului de amortizare ca sursă de finanțare a investițiilor;
- c) rate deosebit de mari ale dobânzilor la creditele ban-care;
- d) insuficiența investițiilor directe de capital străin;
- e) lipsa unor programe strategice ale investițiilor publice pe termen mediu și lung în domeniul infrastructurii și în profil teritorial;
- f) politica monetară restrictivă la sfârșitul lunii noiembrie 1997, care a determinat că volumul creditelor neguvernamentale, în termeni reali (corectate cu influența prețurilor de consum) să reprezinte în 1997 doar 56%, față de decembrie 1996. În aceeași perioadă, 55,4% din total credite erau în valută, cele în lei - majoritatea pe termen scurt - fiind repartizate în proporție de 43,9% la agenții economici cu capital majoritar de stat, de 47,8% la agenții economici cu capital privat și 7,4% la populație.

* În anul 1997 nu are loc o **îmbunătățire semnificativă a ponderii investițiilor private** în total investiții (40,2% față de respectiv 39,7% în anul 1996). Aceasta nu este o schimbare favorabilă de tendință care să dinamizeze tranziția către economia de piață, în condițiile în care se menține aceeași greutate specifică a sectorului de stat, în termeni relativi (51,2% față de 51,1%).

* La investițiile din sectorul public, se înregistrează o creștere **a ponderii lucrărilor de construcții**, ceea ce semnifică **o înrăutățire** a structurii tehnologice a acestora cu efecte nefavorabile asupra producției.

1.3. Structuri pe surse de finanțare și ramuri

Investițiile constituie unul din cei mai importanți factori restructurativi ai economiei naționale în perioada de tranziție. Acțiunea lor este axată îndeosebi pe latura constructivă, în cazul funcționării unor mecanisme viabile de piață,

chiar dacă restructurarea¹ este un proces biunivoc în accepția schumpteriană a "distrugerii creative". Cuplarea la efectul constructiv a celui asanator, în materie de structuri economice este o condiție sine qua non a interferenței dintre intervenția statului, ca factor de monitorizare a tranziției, și intensificarea acțiunii mecanismelor pieței concurențiale pe un areal în continuă extindere.

Una din problemele centrale ale investițiilor este asigurarea **surselor de finanțare**, în structuri ale căror componente să se potențeze reciproc și să se coordoneze eficient, pe diferite sectoare și orizonturi de timp și la nivelul agenților economici.

Tabelul 7 - Structura investițiilor pe surse de finanțare în anul 1997

-%-

	Total	din care pe surse de finanțare:			
		surse proprii	credite bancare	buget de stat	alte surse ¹⁾
Total investiții					
din care:	100,0	45,9	7,5	13,3	33,0
-proprietate publică	100,0	52,8	11,8	26,0	9,4
-proprietate mixtă	100,0	93,5	5,0	x)	1,5
-proprietate privată	100,0	20,9	2,5	x)	70,6

¹⁾ capital străin, fonduri extrabugetare, fonduri alocate de FPS;

x) date sub 0,05

Sursa: Buletin statistic lunar, CNS, decembrie/1997, p 13.

Tranziția la economia de piață a multiplicat sursele de finanțare a investițiilor în condițiile în care statul își diminuează ponderea ca factor de subvenționare a proceselor investiționale.

Din datele tabelului nr.7, rezultă următoarele concluzii:

- pe ansamblu, numai 7,5% din investiții au fost finanțate prin credite, sursele proprii și cele atrase nebancare (fondurile populației, fonduri extrabugetare sau alocate de FPS capital străin) continuă să fie preponderente (46,3%);
- pentru investițiile publice și mixte, cea mai importantă sursă de finanțare a investițiilor este reprezentată de sursele proprii (amortizări și profit), ceea ce evită apelarea la credite cu dobânzi împovărătoare;
- proprietatea privată în proporție de aproape 3/4 își finanțează investițiile din capitalul străin, fonduri extrabugetare, fondurile alocate de FPS și fonduri ale populației, ceea ce într-o măsură destul de mare prezintă un grad redus de sustenabilitate, mai ales în condiții de criză;
- sursele proprii de finanțare a investițiilor în sectorul privat sunt modeste, iar cele atrase nu pot constitui o sursă sigură în timp.

¹ În legătură cu rolul asanator și constructiv al restructurării inclusiv prin investiții vezi Pilat V., Integrarea în structurile economice europene-o dură provocare pentru economia românească, Oeconomica, IRLI, 1996, nr.2, p.11

Distribuția procentuală a investițiilor (Tabelul 8) pe principalele activități, în anul 1997, relevă că, în totalul investițiilor pe economia națională, **ramurile cu cea mai mare pondere** sunt industria (46,2% din care industria prelucrătoare cu 27,1%) urmată de activitățile de tranzacții imobiliare și alte servicii (12,3%), agricultura și industria extractivă (11,2% și respectiv 10,8%). Valoarea investițiilor a fost foarte redusă în piscicultură, industria tutunului, mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport, transporturi aeriene și pe apă, informatică și cercetare, dezvoltare, toate aceste activități reprezentând numai 0,6% din total.

Tabelul 8 - Distribuția procentuală a investițiilor pe principalele activități, în 1997

	Investiții total		din total investiții	
	Mil. lei prețuri curente	(%)	Lucrări CM (%)	Utilaje, inclusiv mijloace de transport (%)
0	1	2	3	4
Total	38364946,8	100,0	38,7	52,2
*Agricultură	4296311,8	11,2	1,1	85,1
*Industrie	17728084,1	46,2	28,2	59,3
*Industria extractivă	4154288,9	10,8	32,7	30,3
-extracția petrol și gaze naturale	3682322,8	9,6	28,9	38,1
*Industria prelucrătoare	10410345,0	27,1	15,5	81,2
-alimentară, băuturi, tutun	3250204,1	8,5	7,9	91,4
-chimie și fibre sintetice și artificiale	688026,6	1,8	28,6	53,9
-metalurgie	1016610,1	2,6	48,4	41,5
-mașini și echipamente	507102,8	1,3	11,1	86,8
*Energie electrică, termică, gaze, apă	3163450,2	8,3	63,9	25,6
*Construcții	1282789,0	3,3	26,4	72,2
*Comerț	1318525,5	3,5	19,8	75,0
*Transport, depozitare	2006313,9	5,2	61,6	35,5
*Poșta și telecomunicații	2431309,2	6,3	43,4	53,7
*Finanțe, bănci, asigurări	1199825,3	3,1	64,7	22,4
*Tranzacții imobiliare și alte servicii	4714019,9	12,3	75,2	24,5
*Administrație publică, apărare, asistență socială obligatorie	2104410,8	5,5	83,4	7,6
*Învățământ	652344,0	1,7	78,8	13,9

Sursa: calcule pe baza datelor din Buletinul Statistic lunar, CNS, decembrie/1997, p.14-15

În **industria prelucrătoare**, ponderile deținute de principalele subramuri ale acesteia variază între 1,3% și 8,5%.

O pondere semnificativă (8,3%) în totalul investițiilor pe întreaga economie o deține și producția de energie electrică, termică, gaze și apă. Celelalte ramuri ale economiei naționale se înscriu în totalul investițiilor cu ponderi variind între 1,7% (învățământ) și 6,3% (poșta și telecomunicațiile).

Serviciile au beneficiat de un volum al investițiilor aproape egal cu cel al industriei, ceea ce relevă o atractivitate deosebită a sectorului terțiar pentru

investitori. Serviciile în economia românească va trebui să se dezvolte în strânsă concordanță cu nevoile sectoarelor primar și secundar și ale populației, ținând seama de nivelul relativ redus al acestora și calitatea lor nesatisfăcătoare. În politica de promovare a investițiilor în sectorul servicii, este necesar să se acorde însă o atenție deosebită evitării “pseudoterțializării” ca fenomen de dezvoltare disproporționată și excesivă a unor **activități cu caracter parazitar și speculativ**, grevate pe o economie reală în situații de dezechilibru și criză. Acest fenomen negativ generează o serie de presiuni în ceea ce privește:

- inflația;
- mărirea costurilor tranzacționale ale unor interpuși (intermediari), fără aport real în eficientizarea circuitului produselor și serviciilor de la producător la consumator (beneficiar);
- încărcarea costurilor și mărirea dimensiunii economiei naționale;
- intensificarea birocrăției și efecte de propagare nejustificată privind multiplicarea consumului ineficient de timp și resurse, la scară națională.

În afară de respectarea cadrului legal referitor la autorizarea exercitării profesiei în domeniul serviciilor, un rol important în dimensionarea rațională a acestora de început să-l aibă înseși forțele pieței. Astfel, în numeroase cazuri, producătorii impun intermediarilor, în cadrul contractelor încheiate, clauze cum ar fi respectarea unui **anumit nivel al prețurilor și tarifelor practicate** pe piață, seriozitatea și profesionalismul desfacerilor, limitarea segmentului de piață, respectarea anumitor cerințe de menținere a calității și mărcii de fabrică. În acest mod, fără intervenția statului, se stopează proliferarea contraproduktivă și împovărătoare pentru consumator a unei rețele de intermediari nenecesari, creșterea artificială a prețurilor la desfacerea produselor.

Procesul investițional trebuie astfel promovat și guvernat, prin mecanismele de piață, încât să asigure o dezvoltare dinamică sănătoasă a sectoarelor primar, secundar și terțiar¹. Inscrierea în tendința generală de creștere a serviciilor ca pondere în PIB implică **numai o reducere relativă** a greutății specifice a sectoarelor primar și secundar. În termeni absoluți, volumul acestora de pe urmă nu trebuie neapărat să scadă. Mai degrabă, scăderea în termeni relativi sau absoluți ar putea să aibă loc numai după atingerea unui nivel virtual optim al sectoarelor primar și secundar, în funcție de nivelul de dezvoltare al fiecărui sector din economia națională, ca și de dinamica volumului și structurii cererii.

¹ Demarajul economic în interpretarea teoretică a lui W.W.Rostow presupune “Creșterea continuă a capacității productive reale, pe baza unor investiții continue în capitalul productiv, finanțate din economisiri” (vezi: SA Triang-Taiwan’s Economic Miracle; Lessons in Economic *(continuare în pag. 21)* Development, în volumul World Economic Growth, edited by Arnold C. Harberger, ICS Press-San Francisco, California, p.319)

Pe elemente de structură (tabelul 8), în anul 1997, investițiile în lucrări de construcții au reprezentat 14854,7 miliarde lei fiind în scădere cu 20,4% comparativ cu anul precedent. Investițiile în utilaje și mijloace de transport au fost 20011,4 miliarde lei (cu 19,6% mai scăzut față de 1996) iar investițiile provenite din import au cunoscut o diminuare de 25,3%, în aceeași perioadă, ceea ce a însemnat o limitare a posibilității de re tehnologizare.

Lucrările de construcții au constituit principala destinație a investițiilor realizate în sectorul public (52,3% din investițiile totale ale sectorului) și respectiv, în activitățile de: extracția și prepararea cărbunelui (62,8% din investițiile ramurii) și a minereurilor metalifere (65%), metalurgie (48,4%), mijloace de transport rutier (52,4%), energie electrică și termică, gaze și apă (63,9%), transport și depozitare (61,5%), activități ale instituțiilor financiare, bancare și de asigurări (64,7%), învățământ (78,8%), sănătate și asistență socială (79,1%), administrație publică și apărare, asistență socială obligatorie (83,4%). Efortul investițional pentru achiziționarea de utilaje și mijloace de transport a fost mai accentuat în sectorul privat (68,9% din investițiile sectorului), iar pe activități în: agricultură (85,1% din investițiile ramurii), industria ușoară (96,7%), alimentară și a băuturilor (91,4%), mașini și echipamente (86,8%), produse din minerale nemetalice (83,3%), celuloză, hârtie și carton (79,6%), construcții (72,2%) și ciment (75,0%).

În agricultură, industria prelucrătoare, comerț, poștă și telecomunicații, construcții, etc., cea mai mare parte a investițiilor a fost utilizată pentru procurarea utilajelor (inclusiv a mijloacelor de transport). Este semnificativ, de asemenea, că în unele dintre aceste ramuri (industria prelucrătoare, poștă și telecomunicații, comerț, construcții și chiar industrie), o pondere importantă a utilajelor provine din import, aceasta fiind o modalitate și formă principală de re tehnologizare și restructurare, de îmbunătățire a managementului și nivelului de calificare a forței de muncă prin "learning by doing", difuzare și transfer de cunoștințe noi și tehnologii performante.

Cea mai mică pondere a utilajelor din import în volumul total al investițiilor pe economia națională s-a înregistrat în agricultură, situație explicabilă prin posibilitățile financiare scăzute mai ales ale unor exploatații de mici dimensiuni, fărâmițate din acest sector (Tabelul 8).

Ponderi mari ale investițiilor în utilaje din import în totalul investițiilor pe ansamblul economiei în mașini și utilaje pe ramuri (vezi Tabelul 9) se înregistrează în industria prelucrătoare, îndeosebi chimie, petrochimie - (76,9%); metalurgie - (49,5%); mașini și echipamente (47,5%) și industria alimentară, băuturi, tutun (20,6%), după care urmează finanțe, bănci, asigurări, învățământ, poștă și telecomunicații. Această situație reflectă sectorial nevoile de re tehnologizare a unor industrii care, în mare măsură, se utilizează pe tehnologii depășite, neperformante. Din păcate în majoritatea cazurilor tehnologiile din import sunt mai performante și în multe cazuri chiar mai ieftine decât cele similare produse în țară, situație care impune o concentrare a eforturilor

investiționale și de cercetare tocmai în direcția creșterii capacității producției interne de a înlocui importurile de tehnologie într-o măsură cât mai mare cu putință.

Tabelul 9 - Ponderea utilajelor din import pe sectoare și în total investiții în utilaje (inclusiv mijloace de transport) în 1997

-%-

	Ponderea utilajelor din import pe sectoare	Ponderea utilajelor din import în total investiții în utilaje
Total	100,0	25,3
*Agricultură	0,9	11,8
*Industrie	6,4	31,4
*Industria extractivă	2,0	7,9
-extracția petrol și gaze naturale	1,6	7,5
*Industria prelucrătoare	58,8	35,2
-alimentară, băuturi, tutun	12,1	20,6
- chimie și fibre sintetice și artificiale	5,6	76,9
-metalurgie	4,1	49,5
- mașini și echipamente	4,1	47,5
*Energie electrică, termică,gaze,apă	4,6	28,7
*Construcții	3,8	20,7
*Comerț	3,4	17,3
*Transport și depozitare	3,2	22,6
*Poștă și telecomunicații	14,7	56,9
*Finanțe, bănci, asigurări	3,8	70,7
*Tranzacții imobiliare	2,2	9,1
*Administrație publică, apărare, asistență socială obligatorie	0,7	22,0
*Învățământ	0,7	36,7

Sursa: aceiași ca la Tabelul 8

Pe de altă parte, recurgerea la importurile de mașini și utilaje trebuie pregătită temeinic, cel puțin din punctul de vedere al asigurării unui mediu economic și tehnologic compatibil, al forței de muncă, adecvat calificată în volumul și structura necesare. Recurgerea cu ușurință la importul de tehnologii, fără a ține seama de capacitatea de absorbție eficientă a pieței și producției naționale, conduce inevitabil la irosirea de fonduri valutare și performanțe slabe.

În acest context, o valoare operațională incontestabilă o are aplicarea teoriei “tehnologiilor adecvate” care presupune coexistența mai multor generații de mașini și utilaje de nivel tehnic diferit, în concordanță cu respectarea criteriilor și cerințelor de realizare a profitabilității decurgând din condițiile concrete ale fiecărui segment dintr-o economie națională.

Un aspect deosebit de important este cel al promovării surselor de finanțare a investițiilor în întreprinderile mici și mijlocii din sectorul privat¹, care în anul 1997 în proporție de 80% nu au mai putut realiza investiții din cauza condițiilor împovărătoare de obținere a creditelor. Sprijinirea din punct de vedere investițional a întreprinderilor mijlocii și mari este benefică, pe de altă parte pentru întreprinderile mici cu care acestea se află în relații de cooperare și subcontractare. De altfel, este cunoscut că în economie, în general, nu este posibil ca întreprinderilor mari să le meargă prost și celor mici bine!!

1.4. Finanțarea investițiilor prin piața de capital

Deși piața de capital cuprinde mai multe componente instituționalizate, vom analiza în continuare numai rolul **pieței bursiere** (Bursa de Valori București - BVB) și **extrabursiere** (RASDAQ) în finanțarea investițiilor.

Nevoia de capitalizare a întreprinderilor listate la BVB și RASDAQ este un fapt ce nu mai trebuie demonstrat. Ceea ce însă va trebui să dovedească piețele bursieră și extrabursieră este tocmai capacitatea lor de a oferi societăților tranzacționate posibilități suplimentare de a atrage fonduri pentru investiții în capital fix, prin mărirea numărului de acționari.

Potrivit ultimelor date și analize privind capitalizarea și volumul tranzacțiilor la cele două instituții ale pieței de capital, putem desprinde câteva constatări:

- numărul de firme listate a crescut în permanență, ceea ce a mărit volumul capitalizării și potențialul de tranzacționare, oferta și cererea de acțiuni fiind însă în dezechilibru, și, ca rezultat, conducând la **existența ofertei în exces** comparativ cu cererea cu efectul general al scăderii prețurilor de piață al acțiunilor, față de valoarea lor nominală;
- înscrierea la cotă în exces la RASDAQ a determinat ca numai 800, din cele peste 3600 de societăți, să tranzacționeze în prezent; de altfel și la BVB se înregistrează situații când, o perioadă de timp, anumite întreprinderi nu sunt tranzacționate;
- cea mai mare parte a activităților bursiere și extrabursiere este motivată de dorința unor **câștiguri speculative rapide**, *a la hausse* și *a la baisse*;

¹ O abordare interesantă a problemei se află în lucrările:

- New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries - edited by Ernst A. Brugger, Sarath Rajapatirana - ICEG, 1995;
- Industrialization and the Small Firm. Patterns and Policies - Donald R. Snodgrass and Tyler Biggs, ICEG, 1995.

- rolul pieței bursiere și extrabursiere de a mobiliza capitalul disponibil și a-l aloca eficient la societățile tranzacționate, în vederea capitalizării acestora este foarte slab.

În prezent, BVB și RASDAQ au o contribuție însemnată, prin stimularea vânzării-cumpărării titlurilor de valoare, la **concentrarea acționariatului**, în acest fel creându-se condițiile pentru fluența procesului decizional (Tabelul 10).

Tabelul 10 - Variația indicilor bursieri și extrabursieri (VAB) în perioada 6.01.1997-23.02.1998 pe domenii de activitate

Sector de piață	Valoarea la 23.02.1998 (lei)	Variația anuală (%)	Ponderea în capitalizarea totală (%)
Indicele general al pieței:	1439	178	100,0
- Bursa de Valori	825	85	31,7
- RASDAQ	4602	204	68,4
- Agricultură și alimentație	1542	25	4,1
- Chimie	4318	147	17,4
- Construcții	1922	69	1,1
- Produse electrotehnice și electronice	2893	100	3,2
- Petrol și gaze	7321	180	11,8
- Ciment, sticlă, materiale de construcții	8186	199	12,9
- Industria ușoară, textile și piele	2880	94	1,4
- Servicii, turism, comerț, cercetare	3684	168	15,0
- Siderurgie, metalurgie	6292	538	21,3
- Mijloace de transport	1162	-24	7,0
- Lemn, celuloză, hârtie	2061	59	1,7
- Construcții de mașini	2778	77	3,1

Sursa: *Adevărul Economic*, 12.03.1998, p.30.

În legătură cu particularitățile piețelor bursiere și extrabursiere, subliniem următoarele:

- a) cea mai ridicată pondere în capitalizarea totală au avut-o întreprinderile listate la RASDAQ, din care, pe sectoare, pe primele locuri, se află siderurgia și metalurgia, chimia, materiale de construcții, petrol și gaze etc.;
- b) creșterile cele mai puternice ale prețului de piață al acțiunilor, în perioada analizată (peste 9 luni) s-au înregistrat în ordine descrescătoare în ramurile: materiale de construcții, petrol și gaze; siderurgie, metalurgie; chimie, construcții de mașini etc.

În pofida criticilor care s-au adus în manieră globalistă întreprinderilor din ramurile energointensive, cele mai ridicate prețuri de piață ale acțiunilor în România s-au înregistrat tocmai în aceste ramuri și nu la societăți din agricultură și industria alimentară sau la întreprinderile mici și mijlocii care nici

măcar nu cotează la BVB. Validarea valorii acțiunilor pe piața bursieră și extrabursieră la societăți din domeniile considerate material și energointensive, ineficiente va necesita o abordare nuanțată a componentelor ramurilor respective. În cadrul lor, își desfășoară activitatea societăți atractive care pot să-și procure o parte din fondurile necesare finanțării dezvoltării tocmai de pe piața de capital, evitând inconvenientul dobânzilor extrem de ridicate la creditele băncilor.

Spre deosebire de țările cu economia de piață, care nu au cunoscut meandra socialismului totalitar, în mod normal cronologic piața secundară a capitalului a apărut ca urmare a dezvoltării inițiale a pieței primare și nu invers. În cazul economiei românești de tranziție, prin corporatizarea și privatizarea societăților comerciale cu capital integral sau majoritar de stat asistăm la predominanța covârșitoare a pieței secundare a capitalului, în timp ce piața primară abia demarează. Această inversare de secvențe evident trebuie avută în vedere în planul politicilor de consolidare a pieței primare a capitalului singura care poate oferi un suport real celei secundare.

Din păcate, ofertele publice de acțiuni inițial emise, potrivit experienței de până acum, nu reprezintă un mijloc prea atractiv pentru investitorii particulari care în majoritatea cazurilor consideră că și-au pierdut banii, datorită faptului că și-au blocat banii în titluri pe care cu greutate le pot tranzacționa pe o piață organizată. Cea mai mare parte a societăților care s-au capitalizat cu bani de la populație prin vânzarea de acțiuni preferă deocamdată să nu coteze la bursă.

De la crearea CNVM în anul 1994, s-au autorizat 160 de oferte publice dintre care 20 au fost subscripții contra bani, și dintre acestea doar trei societăți sunt cotate pe o piață organizată.

Se observă că, în cele mai multe cazuri de societăți capitalizate prin oferte publice inițiale, intrarea pe o piață organizată a valorilor mobiliare nu este agreată de către acționarii majoritari și managerii care se tem că ar putea să piardă controlul asupra societăților.

2. INVESTIȚIILE DE CAPITAL STRĂIN ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ

2.1. Tendințe cantitative și structuri

Economia românească în perioada de tranziție, ca urmare a liberalizării și deschiderii sale către economia mondială, a devenit și un domeniu de interes pentru investițiile directe de capital străin (IDCS), din țările dezvoltate mai ales, dar și din cele în curs de dezvoltare.

De la câteva zeci de milioane de dolari în anul 1990, participarea străină la capital în România, a ajuns, după datele ARD, la peste trei miliarde de dolari în 1997, din care o pondere importantă din total o dețin țările din Uniunea Europeană.

Tabelul 11 - Evoluția investițiilor de capital străin în economia românească în perioada 20.03.1990-28.10.1997

-în USD-

	1990	1991	1993	1995	1997
Total, din care:	64220,29	164207,88	485757,67	1340651,15	3400000
Evoluție%	100	255,7	756,4	2087,6	5294,3
Țările UE	28829,11	85819,87	256143,20	610070,36	1451045,40
Evoluție (%)	100	297,7	888,5	2293	5033,3
% UE din total	44,9	52,3	52,7	45,5	42,7

Sursa: Calculat pe baza datelor ARD.

În perioada 1990-oct.1997, investițiile de capital străin în economia românească au cunoscut, putem spune, o dinamică apreciabilă per total (aproape 53 ori) îndeosebi pentru cele provenind din țările UE (peste 50 ori). Până în anul 1995, investițiile din țările Uniunii Europene au cunoscut o dinamică mai accelerată decât cele pe total țară (22,9 ori față de 20,8 ori). Cu toate acestea, datorită apariției și a altor investitori străini, ponderea investițiilor din UE în totalul investițiilor străine directe în România a început să scadă de la 69,3%, în anul 1992, la 42,7% în anul 1997. Faptul este determinat de atracția pe care a început să o reprezinte România și pentru capitalul străin din alte țări decât UE și de evoluția intrărilor anuale de capital străin, diferite în perioada analizată

Tabelul 12 - Intrările anuale de capital străin în economia românească*-în USD-*

Anii	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996-1997	Total intrări
Total	62220,29	99987,59	220773,45	100776,34	542202,09	312693,39	2059348,91	3398002,05
% față de anul anterior	100	160,7	220,80	0,46	538,0	0,58	658,6	100
Țările UE	28829,87	56990,76	154454,83	44697,61	217383,17	187544,59	840975,10	1530875,93
% față de anul anterior	100	197,7	271,0	0,29	486,3	0,86	448,4	45,1

Sursa: Calculat pe baza datelor ARD.

Intrarea capitalului străin în economia românească a cunoscut oscilații de la un an la altul. Cele mai mari infuzii de capital străin, ca diferențe față de anul anterior au avut loc în anii 1994 și 1996-1997, când s-a înregistrat o creștere a volumului capitalului străin investit în economia românească față de anul anterior, de peste 5 și peste 6 ori (pe total țară) și respectiv de aproape 5 și aproape 4,5 ori (din țările UE). Anii 1993 și 1995 au reprezentat o diminuare a intrărilor de capital străin față de anii anteriori, cu peste 40% pe total țară și respectiv cu 14%, din țările Uniunii Europene. Ce s-a întâmplat în acești ani este greu de explicat.

În prezent (decembrie 1997), cea mai mare pondere în investițiile de capital străin în economia românească o deține, pentru valoarea capitalului social în valută Germania cu 12,2% din total, urmată de Olanda cu 9,9% iar pentru valoarea capitalului social subscris, în lei, ponderile se inversează (15,2% pentru Olanda și 12,2% Germania) din cadrul țărilor UE. Dintre țările din afara UE o participare importantă cu investiții o are Coreea de Sud, cu o pondere de peste 18% din totalul capitalului în valută investit în România la finele anului 1997, secondată îndeaproape de către SUA cu aproape 7% în aceeași perioadă. Acest fapt reflectă eforturile de extindere a relațiilor economice ale țării noastre și cu țări din alte continente, ceea ce este de natură să permită îmbunătățirea cooperării economice într-o structură mondială extinsă.

Întrucât obiectivul investigației noastre vizează analiza relațiilor economice ale României cu țările UE, în continuare vom prezenta particularități și tendințe ale investițiilor din țările Uniunii Europene, efectele reale și prezumabile ale acestora asupra evoluției economiei românești pe termenele scurt, mediu și lung.

Ponderea țărilor UE în valoarea subscrisă a capitalului total în valută reprezintă peste jumătate (55,5% în decembrie 1997), iar numărul înmatriculărilor de societăți cu participare străină depășește respectiv 38%. Țările din Uniunea Europeană reprezintă așadar principalii parteneri ai țării

noastre în relațiile economice internaționale, aceștia fiind totodată și principalii furnizori de capital străin pentru dezvoltarea economiei românești.

Tabelul 13 - Clasamentul țărilor din Uniunea Europeană după participarea străină la capital, în perioada decembrie 1990-decembrie 1997

Țara	Valoarea capitalului social în valută		Valoarea capitalului subscris		Înmatriculări de societăți cu participa-re străină la capital	
	mii\$ SUA	%	mil.lei	%	nr.	%
	0	1	2	3	4	5
Total UE	1543079,5	100,0	5753583,5	100,0	20342	100,0
1. Germania	338131,2	21,9	1192782,1	20,7	6926	34,0
2. Olanda	275286,4	17,8	1479569,1	25,7	806	4,0
3. Franța	214862,5	13,9	942762,1	16,4	1595	7,8
4. Italia	196961,8	12,8	613808,5	10,7	5780	28,4
5. Luxemburg	123304,4	8,0	2510386,4	4,4	109	0,5
6. Marea Britanie	119549,7	7,7	402008,5	7,0	717	3,5
7. Austria	110804,2	7,2	406728,5	7,1	1406	6,9
8. Grecia	67436,2	4,4	191561,4	3,3	1441	7,1
9. Spania	36425,7	2,4	58758,8	1,0	226	1,1
10. Suedia	31397,0	2,0	97644,0	1,7	2506	2,5
11. Belgia	18432,1	1,2	65877,9	1,1	588	2,9
12. Finlanda	1571,9	0,1	2989,4	0,05	10	0,05
13. Portugalia	1067,2	0,07	6112,4	0,1	29	0,1
14. Danemarca	5814,8	0,4	35638,4	0,6	135	0,7
15. Norvegia	2034,4	0,1	6307,0	0,1	68	0,3
Total țară, din care:	2780018,2	100	9763474,6	100	53203	100
UE	1543079,5	55,5	5753583,5	58,9	20342	38,2

Sursa: Calculat după Sinteza statistică lunară nr. 73 a Oficiului Național al Registrului Comerțului.

În cadrul țărilor din UE, ca mărime a investițiilor directe în România, se detașează Germania, Olanda, Franța și Italia, care dețin împreună aproape 74% din totalul capitalului subscris. Această concentrare pe un număr relativ redus de țări a investițiilor din UE nu trebuie să conducă la neglijarea aportului de capital investit și din celelalte țări UE.

Aceste investiții reprezintă un factor de apropiere a economiei românești față de standardele comunitare UE, efectul lor de propagare ținând nu numai de latura producție-export, dar și de cea de management, comportament de piață, pătrunderea pe terțe piețe, controlul calității, producției și protecția mediului ambiant, exigențe în materie de comportament ale salariaților, intrarea pe piața primară și secundară a capitalului, participarea partenerilor români la diferite corporații multinaționale.

Efectul favorabil al investițiilor de capital pentru dezvoltarea economiei românești este indisolubil legat și de repartizarea judicioasă a acestuia pe întreg teritoriul țării. Din acest punct de vedere trebuie să constatăm însă o concentrare a investițiilor atât a numărului de societăți comerciale cât și a capitalului social în lei și subscris în valută în orașul București și câteva județe ale țării, fapt ce nu poate să nu împietzească asupra creării unor condiții echitabile

de dezvoltare echilibrată în teritoriu. Datele din Tabelul 4 sunt concludente din acest punct de vedere.

Orașul București se detașează atât prin ponderea societăților comerciale (din care cu capital străin, 56,4% din total), cât și în ceea ce privește valoarea capitalului social subscris în lei și valută (60% și respectiv 56,2%). Împreună cu județele Dolj, Constanța, Cluj, Timiș, Argeș, Arad și Bihor, dețin 78,8% din societățile comerciale cu capital străin și 84,2% și respectiv 81,6% din capitalul social subscris în lei și valută. Avem de a face deci cu o concentrare masivă a investițiilor de capital străin în aceste județe (mai bine zis în orașele capitale de județ din aceste părți ale țării).

Tabelul 14 - Înmatriculări de societăți comerciale cu participare străină la capital și valoarea capitalului social subscris în perioada decembrie 1990-decembrie 1997, pe județe

TOTAL	Total societăți comerciale	Din care cu capital străin		Valoarea capitalului social subscris		Valoarea capitalului social subscris în valută	
		Nr.	%	în mil.lei	%	în mii\$	%
0	1	2	3	4	5	6	7
TOTAL ȚARĂ din care:	593562	53203	9,0	9763474,6	100,0	2780018,2	100,0
1. București	140046	30010	21,4	5855974,3	60,0	1564501,4	56,2
2. Dolj	18408	573	3,1	615169,3	6,3	177479,6	6,4
3. Constanța	28058	2423	8,6	401042,6	4,1	93766,3	3,4
4. Cluj	25972	2364	9,1	338906,6	3,5	101736,5	3,7
5. Timiș	22293	23391	15,2	359207,8	3,6	155621,7	5,6
6. Argeș	14812	499	3,4	220926,5	2,3	51714,8	1,9
7. Arad	10620	1174	11,1	212087,6	2,2	37779,4	1,4
8. Bihor	20898	1527	7,3	221159,3	2,2	86271,8	3,1
TOTAL	201107	41961	20,8	8224474,0	84,2	2268871,5	81,6
9. Brașov	19348	1267	6,5	152345,2	1,6	61815,3	2,2
10. Prahova	18777	689	3,7	152272,3	1,5	52230,5	1,9
11. Maramureș	12274	516	4,2	98547,7	1,0	22956,5	0,8
12. Mureș	11645	838	7,2	98914,5	1,0	16621,1	0,6
13. Harghita	7319	626	8,6	97726,0	1,0	28914,9	1,0
TOTAL	69363	3936	5,7	599895,7	6,1	182538,3	6,5

Sursa: Calculat pe baza datelor din Sinteza Statistică lunară, nr.73, Oficiul Național al Registrului Comerțului.

Pe lângă orașele și județele menționate, o oarecare infuzie de capital mai dețin și județele Brașov, Prahova, Maramureș, Mureș și Harghita care împreună mai dețin 7,4% din totalul societăților cu capital străin și 6,1% și respectiv 6,5% din valoarea totală pe țară a capitalului social subscris în lei și valută.

În celelalte 38 județe ale țării, investițiile de capital sunt nesemnificative, aproape inexistente. Deși în acestea au fost înființate 54,5% din totalul societăților comerciale, cele cu capital străin reprezintă o pondere doar de 14%

și care dețin doar 16% și respectiv 18% din capitalul social subscris în lei și valută.

Cauzele acestei repartizări neraționale a investițiilor străine pe teritoriul țării țin atât de condițiile existente în teritoriu, diferite de la o zonă la alta, cât și de efortul care trebuie depus de organele puterii locale pentru a prezenta posibilitățile și avantajele locale pentru atragerea investitorilor străini.

Mărimea societăților cu capital străin în economia unei țări în curs de dezvoltare, efectul favorabil sau nefavorabil al capitalului străin reprezintă nu numai probleme în discuție, dar mai ales domenii noi de cercetare pentru o țară cu economie în tranziție.

În primele faze ale perioadei de tranziție, a avut loc o afluență de mici investitori din străinătate, îndeosebi în domeniul comerțului și serviciilor, care, deși au reprezentat o pondere covârșitoare în numărul total al societăților cu participare străină la capital, datorită modicității acestei participări, au reprezentat sub 11% din total investiții directe străine.

În România, în perioada 20.03.1990 - 30.05.1997, predominanța investitorilor mari în volumul total al capitalului străin (vezi Tabelul 15), a reprezentat o particularitate a economiei românești care atestă tocmai potențialul deosebit al marilor investitori față de mulțimea celor de talie modestă.

Marile investiții, deși reprezintă o pondere relativ nesemnificativă în numărul societăților (11,2% - cu peste 500 dolari), au reprezentat peste două treimi din totalul capitalului străin în România, ceea ce, fără îndoială, poate avea un efect de propagare favorabil pe termen mediu și lung.

Referitor la talia întreprinderilor, se constată că, de regulă, factorii decizionali sunt de părere că investitorii străini mari sunt de preferat celor mici, din mai multe motive: capacitate mare de restructurare tehnologică și financiară; piețe de desfacere; asigurarea nevoilor de cercetare-dezvoltare; competitivități sporite etc. În cazul întreprinderilor mari din România atitudinea este diametral opusă, cel puțin în teorie acordându-se preferință IMM, ceea ce ar putea duce la contrapunerea dintre diferitele dimensiuni ale întreprinderilor în loc să se identifice complementaritatea acestora.

Tabelul 15 - Structura capitalului străin investit în România în perioada 20.03.1990-30.05.1997

Nr. crt.	Repartiție capital (mii \$)	Nr. societăți	Pondere în total societăți	Capital (mii \$)	Pondere în total capital (%)
1.	Mai mare sau egal cu 1000	302	0,65	1797413,20	72,29
2.	Între 500-1000	216	0,47	150783,98	6,06
3.	Între 100-500	966	2,09	211113,52	8,49
4.	Între 50-100	933	2,02	62235,86	2,50
5.	Mai mic de 50	43824	94,77	264675,45	10,65
6.	Total	46241	100,00	2486222,01	100,00

Sursa: Romanian Trade Register, Sept.1997.

2.2. Investitorii străini pe sectoare

Criteriile principale după care, de regulă, se apreciază capitalul străin, la o primă abordare, vizează:

- dimensiunea investiției;
- tipul investiției cash (în valută sau în lei) în natură, (mașini, utilaje, know-how, patente și licențe) și investiții de portofoliu (cumpărarea de valori mobiliare pe piața capitalului);
- importanța domeniului (ramurii) în care s-a realizat investiția străină pentru țara gazdă.

Informația statistică disponibilă nu permite o analiză de detaliu pentru toate criteriile menționate privind investițiile directe în România din țările Uniunii Europene. Din acest motiv, ne vom rezuma la aprecieri bazate pe analiza datelor oferite de ARD, referitoare numai la investițiile mari (peste un milion dolari SUA).

Tabelul 16 - Structura societăților cu capital de peste un milion dolari investiți în România din țările UE, în perioada 20.03.1990-28.10.1997

Proveniența capitalului	Total capital (mil.\$)	Număr societăți	Milioane dolari pe societate	Structura%	
				Capital	Societăți
Total UE	1125,3	195	5,77	100	100
1.Olanda	257,8	24	10,74	22,9	18,5
2.Franța	208,2	29	7,18	18,5	14,9
3.Germania	151,7	36	4,21	13,5	18,5
4.Anglia	107,3	11	9,75	9,5	5,6
5.Italia	98,2	28	3,51	8,7	14,4
6.Luxemburg	86,8	15	5,79	7,7	7,8
7.Austria	42,7	11	3,88	3,8	5,6
8.Grecia	40,3	11	3,66	3,6	5,6
9.Suedia	35,5	9	3,94	3,2	4,6
10.Spania	29,4	5	5,88	2,6	2,6
11.Belgia	1,2	1	1,20	0,1	0,5

Sursa: Date ARD.

Investițiile de peste un milion dolari (Tabelul 6) reprezintă o proporție de peste 55%, pe total țară și respectiv aproape 76% din cele efectuate de țările UE.

Principalele țări care au efectuat investiții importante în România, până la finele lunii octombrie 1997 sunt Olanda, Germania, Franța și Anglia, care au depășit volumul de o sută de milioane de dolari, fiecare. Aceste țări, cu excepția Germaniei, la care se adaugă Luxemburgul au creat societăți cu un capital de peste 5 milioane \$, superior mediei pe total UE. Totodată, aceste țări dețin și ponderea cea mai mare din totalul capitalului de peste un milion dolari investiți în România.

Rezultă că, în ceea ce privește dimensiunea investiției, aceste țări reprezintă și investitorii principali în România, relațiile economice ale României

fiind axate în principal tot cu acestea. Desigur, nu trebuie neglijate eforturile pentru atragerea de investiții și din celelalte țări ale Uniunii Europene în viitor, chiar dacă, în prezent, investițiile acestora sunt mai mici, potențialul României și al acestora oferind în continuare oportunități ce așteaptă a fi valorificate.

În legătură cu cel de al doilea criteriu de apreciere a investițiilor străine, respectiv **tipul investiției** trebuie să menționăm următoarele:

- există un decalaj între aducerea capitalului efectiv vărsat de către partenerii străini la nivelul celui angajat (subscris), ceea ce nu de puține ori a generat, din partea partenerilor străini multiple tergiversări, nerespectarea de angajamente asumate de către aceștia, aducând practic prejudicii coasociaților români (de stat sau privați); în fapt, este vorba de manifestarea prerogativelor de acționar majoritar de către investitorul străin numai pe baza capitalului subscris și nu și a celui vărsat, care practic reprezintă unicul suport efectiv al prerogativei decizionale și implicit repartizării dividendelor;
- preferința pentru participarea investiției străine în cash, cel puțin din partea asociatului român, acolo unde este cazul, se justifică prin posibilitățile pe care le are societatea nou creată de a putea beneficia de re tehnologizări, bazate pe licitații sau selecția din cadrul mai multor variante de tehnologii performante avute în vedere. În multe situații însă investitorul străin preferă ca numai o parte limitată din participarea sa să fie în cash, restul fiind echivalată în contribuție în natură (in kind), cu condiționări ulterioare privind aprovizionarea cu bunuri și servicii, potrivit intereselor acestuia;
- există destul de multe cazuri în care participarea capitalului străin la societăți comerciale cu sediul în România se realizează în natură sub forma de tehnologii, mașini, instalații know-how, brevete, patente și licențe. Această formă a investiției directe are atât avantaje dar și unele dezavantaje. În privința **avantajelor** menționăm: a) cunoașterea parametrilor tehnico-funcționali ai tehnologiei de către partenerii străini; b) facilități în ceea ce privește scurtarea termenelor de punere în funcțiune și realizarea parametrilor tehnologici, ca urmare a experienței investitorului străin partener; c) crearea unor activități de service, mentinere și reparații operative și eficiente; d) beneficierea de scutiri vamale și posibile efecte propagate prin transfer de tehnologie.

Dintre **dezavantajele** constatate cu o frecvență mai mare sau mai mică menționăm:

- a) supraevaluarea aportului în natură, care face obiectul contribuției la capitalul social din partea partenerului străin, datorită lipsei de experiență a partenerului român, în ceea ce privește evaluarea pe baze obiective, de piață a aportului respectiv;

- Raportul investiții directe de capital și investiții de portofoliu în anul 1997 a marcat o schimbare de tendință în sensul creșterii rapide a numărului investitorilor străini pentru achiziționarea de acțiuni pe piața secundară a capitalului, situație ce se explică prin:

- De o deosebită importanță pentru lansarea economică a României prin intermediul investițiilor străine este domeniul sau ramura în care acestea se efectuează. Ramurile producției materiale și ale serviciilor aferente acestora sunt acelea care determină baza economică a relansării și restructurării economice. Modul în care s-au orientat principalele țări ale UE cu investiții de peste un milion de dolari este concludent din acest punct de vedere.

- milioane dolari -

[illegible]

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
petrochimie	-	-	8,3	4,0	3,9	2,6	15,8	14,7	2,0	2,0	-	-
6.Ind.lemnului	35,9	13,9	7,4	3,5	-	-	-	-	2,8	2,7	-	-
7.Ind.ușoară	1,6	0,6	8,5	4,1	13,7	9,0	5,2	4,8	4,3	4,4	-	-
8.Agricultură	2,9	1,1	4,5	2,2	-	-	-	-	-	-	-	-
9.Construcții civile	-	-	4,5	2,2	10,9	7,2	-	-	4,0	4,1	-	-
10.Transporturi	-	-	-	-	4,4	2,9	-	-	1,1	1,1	-	9,5
11.Comerț exterior	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0	1,0	3,9	-
12.Infrastructură	-	-	1,0	0,5	-	-	-	-	2,8	2,5	-	-
13.Servicii bancare	10,0	3,9	-	-	3,9	2,6	4,3	4,1	-	-	-	-
14.Asigurări	4,9	1,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.Comerț interior	56,3	21,8	13,5	6,5	1,1	0,7	-	-	2,0	2,0	-	-
16.Turism	57,5	22,3	47,5	22,8	2,1	1,4	-	-	-	-	-	-
17.Telecomu- nicații	4,8	1,9	64,0	30,7	-	-	4,0	3,7	-	-	-	87,6
18.Ind.alimentară	20,3	7,9	-	-	37,4	24,7	-	-	-	-	31,1	-
19.Alte servicii	17,0	6,6	-	-	2,2	1,5	13,0	12,1	5,6	5,7	-	-
20.Alte ramuri	1,3	0,5	8,4	4,0	23,4	15,4	-	-	1,8	1,7	-	-

Sursa: Calculat pe baza datelor ARD.

Din Tabelul 17 se pot desprinde următoarele aspecte mai semnificative privind distribuția sectorială a investițiilor străine, de peste un milion de dolari, din șase țări importante membre ale UE. În economia românească și anume:

- atractivitatea pentru investitorii strategici străini din țările analizate a fost diferită în ceea ce privește sectoarele economiei naționale, situație firesc explicabilă printr-o serie de factori specifici care țin de interesele economice atât ale investitorilor străini cât și ale partenerilor români;
- investitorii din Olanda și Franța s-au concentrat în proporție de 44,1% și respectiv 29,3% în domeniul comerțului și turismului;
- investițiile străine din Suedia și Germania s-au orientat cu precădere în industria alimentară, în proporție de 87,6% și respectiv 24,7%;
- investitorii din Anglia și Olanda au alocat fonduri importante pentru industria extractivă (60,6% și respectiv 17,1%);
- Italia, Franța și Germania s-au orientat către construcțiile de mașini, electrotehnică și electronică (62%, 18,6% și respectiv 31,3%);
- în jur de 1/3 din marile investiții provenind din Franța au fost alocate telecomunicațiilor.

Nu putem afirma că ar fi satisfăcătoare situația în ceea ce privește participarea capitalului străin la cumpărarea marilor întreprinderi din industria prelucrătoare, îndeosebi construcții de mașini, mijloace de transport, petrochimie, care deși, în principiu, oferite pentru privatizare încă din 1993, se află tot în portofoliul FPS cu o pondere majoritară a capitalului de stat.

Concluzii semnificative privind orientarea investitorilor străini pot fi trase și în profil teritorial.

Analizând orientarea investitorilor străini pe sectoare, în județele care dețin ponderea covârșitoare în aportul de capital (Tabelul 18), rezultă că în acestea se desfășoară și cea mai importantă activitate de producție, comerț interior, servicii, import export și construcții.

Tabelul 18 - Repartiția înmatriculărilor pe județe și domenii de activitate declarate prin actele constitutive în perioada decembrie 1990-decembrie 1997

	Producție		Comerț intern		Servicii		Import-export		Construcții	
	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%
TOTAL	469174	100,0	616096	100,0	578206	100,0	482756	100,0	177825	100,0
1.București	117039	24,9	136970	22,2	133359	23,1	129180	26,9	60863	34,2
2.Dolj	14248	3,0	18691	3,0	17265	3,0	15103	3,1	1668	0,9
3.Constanța	17482	3,7	26462	4,3	25934	4,5	22323	4,6	7823	4,4
4. Cluj	22534	4,8	26220	4,3	25628	4,4	23761	4,9	10813	6,1
5.Timiș	10667	2,3	20388	3,3	19267	3,3	17685	3,7	4616	2,6
6.Argeș	10472	2,2	15116	2,5	14110	2,4	10967	2,3	3710	2,1
7.Arad	9316	2,0	14164	2,3	13895	2,4	10323	2,2	2292	1,2
8.Bihor	18259	3,9	20239	3,3	20064	3,4	19542	4,0	10460	5,8
TOTAL	220017	46,9	278250	45,2	269522	46,6	248884	51,6	102245	57,5
9.Brașov	13336	2,8	18536	3,0	18415	3,2	15704	3,3	5634	3,2
10.Prahova	15176	3,2	19346	3,1	17895	3,1	13446	2,8	4649	2,6
11.Maramureș	11221	2,4	16110	2,6	14518	2,5	9743	2,0	3622	2,0
12.Mureș	10587	2,3	13702	2,2	12923	2,2	9882	2,0	4034	2,3
13.Harghita	6906	1,5	7525	1,2	7340	1,3	6608	1,4	3474	2,0
TOTAL	57226	12,2	75219	12,2	71091	12,3	55383	11,5	21413	12,1

Sursa: Calculat pe baza datelor din Sinteza statistică lunară nr.73, Oficiul Național al Registrului Comerțului.

Orașul București deține ponderile cele mai mari, în jur de 1/4 din activitățile de producție, comerț intern, servicii, import-export, construcții, iar împreună cu celelalte 7 județe menționate în jur de 50% din aceste activități. Se poate trage concluzia că cel puțin până în prezent distribuția foarte inegală a investițiilor străine în economia României, din punct de vedere teritorial (zonal) acționează deocamdată în sensul creșterii decalajelor economice, sociale și tehnologice, dintre județele dezvoltate ale țării și cele cu nivel scăzut al dezvoltării.

Dacă pe termen scurt și mediu o astfel de tendință poate fi acceptată ca fiind firească, pe termen lung se impun măsuri și politici de contracarare întrucât conduce la disparități și dezechilibre intolerabile.

2.3. Repere strategice în promovarea investițiilor directe de capital străin

Spre deosebire de investitorii străini mici, cei de talie mare sunt interesați în domenii cu caracter productiv și nu în cele de "spălare" a banilor. Fără îndoială, promovarea investitorilor strategici străini în domenii productive cu efecte benefice asupra dezvoltării sustenabile a României trebuie să constituie o preocupare primordială a executivului, în condițiile globalizării piețelor, inclusiv a celor de capital. Aceasta nu exclude ci dimpotrivă presupune un set complementar de măsuri legislative și mecanisme de piață pentru alinierea României la cerințele "aquis-ului comunitar", în special, și ale internaționalizării, în general, concomitent cu cele privind protecția producțiilor autohtone și a capitalului național, într-o viziune modernă, subordonată intereselor economiei românești similar cu situația din alte țări.

În acest context, se impune elaborarea unei strategii cu un grad de dezagregare sectorială, necesar și suficient, în cadrul căreia geometria variabilă a criteriilor și politicilor vizavi de capitalul străin să includă și domeniile sau activitățile în care este oportună menținerea poziției majoritare sau de control a investitorilor români, privați și de stat, potrivit cu nevoia de a satisface o serie de aspecte legate de dezvoltarea economico-socială a României într-un ritm mai accelerat, pentru recuperarea a unei părți cât mai substanțiale din decalajul care ne desparte de țări cu nivel ridicat de dezvoltare.

Compatibilizarea comportamentului investitorilor strategici străini cu interesele economice naționale nu reprezintă întotdeauna un proces în cadrul căruia acționează numai forțe și interese convergente. Dimpotrivă, s-ar putea chiar afirma că în fiecare caz particular privind efectuarea unei investiții străine de capital, pe lângă convergența mai sus amintită, pot fi identificate și divergențe care, finalmente, fie sunt soluționate prin compromis, fie conduc la a renunța la încheierea afacerii respective. În acest cadru general, semnalăm problema reală legată de comportamentul investitorilor străini în România, în ceea ce privește condiția qvasiunanimă pe care o impun pentru a deține decizia de control total asupra societăților la care participă, îndeosebi la cele cumpărate din patrimoniul sectorului de stat, prin privatizare (Tabelul 19).

Potrivit calculelor noastre, din numărul total de 182 societăți create cu participarea capitalului străin din țările UE, în perioada 1990-1997, numai 3 aveau (vezi Tabelul 19) capital majoritar românesc, restul de 179 se aflau sub incidența deciziei și controlului capitalului străin. Din aceste 179 de societăți, doar un număr de 42 erau cu capital străin integral, marea lor majoritate fiind bazate pe parteneriatul dintre capitalul autohton și cel străin, în condițiile în care acestea de pe urma dețin controlul.

Problema care se ridică în legătură cu aspectul menționat nu este cea a respingerii de plano a controlului din partea capitalului străin, ci mai degrabă a identificării intereselor economico-sociale ale întreprinzătorilor români,

considerate individual și la scara întregii economii, astfel încât să se evite asimetrii în realizarea numai a unor interese particulare ale străinilor și/sau românilor în detrimentul intereselor economice naționale.

În consecință, problema nu este cea a unei diagnoze bazate pe empirism îngust ci a unor analize aprofundate, în care să aibă câștig de cauză **existența reciprocității avantajelor tuturor partenerilor**, potrivit principiilor jocurilor strategice cu sumă pozitivă, de pe urma cărora câștigă toți partenerii fie chiar și în condițiile în care magnitudinea câștigurilor se distribuie inegal sau mai degrabă în concordanță cu costurile marginale individuale și sociale. Oricum, această situație reprezintă o problemă asupra căreia, fără nici-o îndoială, este necesar să reflectăm în legătură cu efectele posibile ale generalizării unei poziții dominante a capitalului străin la societățile la care participă alături de partenerii români.

Până în prezent această problemă n-a fost pusă la nivel decizional decât sporadic, episodic, incomplet și pe termen scurt. Cauzele unei astfel de situații sunt atât subiective cât și obiective. Subliniem însă că impunerea problemei protecției capitalului autohton, în cei mai riguroși și operaționali termeni posibili, nu înseamnă că n-ar fi nevoie să se acorde atenție unei asemenea probleme. Temerea de a nu fi calificat drept vânzător de țară sau adept al autarhiei economice și respingerii față de ce-i străin nu au nimic comun cu evaluările economice obiective, ale posibilelor avantaje și dezavantaje ce decurg din capitalul străin investit în România.

Tabelul 19 - Structura capitalului investit în societățile cu peste un milion dolari din țările UE, înființate în perioada 20.03.1990-28.10.1997

Proveniența capitalului (țara)	Numărul societăților înființate	Proporția capitalului		
		Numai cu capital străin	Cu capital majoritar străin	Cu capital majoritar românesc
Total UE	182	42	137	3
1. Olanda	24	10	13	1
2. Franța	29	7	21	1
3. Germania	36	4	31	1
4. Anglia	11	2	9	-
5. Italia	28	4	24	-
6. Luxemburg	15	2	13	-
7. Austria	11	6	5	-
8. Grecia	11	5	6	-
9. Suedia	9	1	8	-
10. Spania	5	1	4	-
11. Danemarca	2	-	2	-
12. Belgia	1	-	1	-

Sursa: Calculat pe baza datelor ARD.

Dincolo de abordări pripite, raportul dintre capitalul autohton și cel străin impune cercetarea, într-un spectru larg, a efectelor economico- sociale pe ter-

men scurt, mediu și lung în perimetrul economiei românești, ceea ce evident implică profesionalism și capacitatea înțelegerii fenomenului biunivoc al "globalizării naționalului și naționalizării globalului". Chiar dacă interesele economice sau de altă natură ale investitorilor străini sunt de "înțeles", ele nu sunt "de acceptat" decât în măsura în care economia românească – reprezentată la diferite niveluri de organizare și orizonturi de timp - își va putea urmări și satisface propriile sale interese. Desigur, definirea clară a intereselor economice românești este o problemă pe cât de complexă pe atât de necesară și urgentă. Necunoașterea sau ignorarea cu bună știință a acestor interese, cauzate de lipsa de profesionalism și respectiv de o conduită egocentrică și civic reprobabilă, mai devreme sau mai târziu vor ieși la iveală, și această întârziere va însemna costuri suplimentare ale tranziției.

Fără a nega rolul catalizator al investițiilor străine de capital în economia românească, considerăm că efortul investițional propriu și dezvoltarea unei puternice piețe interne sănătoase în România, reprezintă tocmai o cale eficientă și sigură de atragere a investitorilor străini. Aceasta se înscrie tocmai în aprecierea potrivit căreia integrarea României în Uniunea Europeană, într-o perspectivă mai mult sau mai puțin îndepărtată, nu reprezintă un cadru ci **un parteneriat economico-social, bazat pe legi stricte ale economiei de piață**, îngreunate în mecanismele lor de funcționare și de diferența dintre nivelul de dezvoltare economico-socială a României și cel din țările membre UE.

Actualul cadru legislativ privind stimularea investițiilor directe (O.G. adoptată la 24 dec.1997) este, fără nici-o îndoială, pe cât de atractiv pe atât de generos în ceea ce privește promovarea investițiilor străine în România, date fiind numeroasele facilități importante acordate. Din păcate, aceste stimulente sunt în bună măsură diminuate dacă nu chiar estompate, de

- sistemul birocratic complicat și adesea corupt de înființare a unei societăți cu capital străin care consumă mult timp și nervi;
- mărimea riscului de țară în care foarte greu apasă instabilitatea și criza economică precum și cea politică.

Transformarea eficientă a acestui cadru legislativ necesită debarasarea de o serie de obstacole birocratice în demararea unei afaceri cu investitori străini, capacitatea de negociere din partea partenerilor români, cel puțin la nivelul celor străini, renunțarea la mentalități contraproductive în ceea ce privește "vânzarea țării" și întronarea, într-o profundă cunoaștere de cauză, a principiului respectării cu consecvență a interesului economic național, pe care fiecare factor de decizie trebuie să-l cunoască și să-l previzioneze în cele mai relevante aspecte ale sale.

2.4. Mediul de afaceri în România

Renumita firmă de consultanță K.P.M.G. România a întreprins o anchetă privind mediul de afaceri în România ale cărei rezultate sunt deosebit de interesante pentru modul cum sunt privite investițiile străine în România.¹

Studiul inițiat în anul 1996 a fost repetat la finele anului 1997, actualizând toate informațiile referitoare la acest subiect. Studiul s-a bazat pe prelucrarea datelor unui chestionar adresat persoanelor cu funcție de decizie din 1200 societăți românești și străine care desfășoară activități comerciale în România de cel puțin 5 ani și au un nivel al cifrei de afaceri situat între 100.000 și 10.000.000 dolari, acoperind țări cum ar fi SUA, Marea Britanie, Germania, Franța etc.

La chestionar au răspuns numai 200 de companii, respectiv 22% din numărul total al chestionaților, ceea ce relevă un anumit comportament sau faptul că persoanele respective au fost fie ocupate fie neinteresate în rezultatele studiului ori circumspecți în a dezvălui unele nereguli în activitatea lor.

Sectorul producției de bunuri și servicii deține 17% din total răspunsuri, cel al serviciilor financiare 16%, iar restul de 67% din distribuție și import-export.

Dacă în anul 1996, o proporție de 81% dintre răspunsuri au provenit de la unități cu mai puțin 50 de angajați, în anul 1997, 30% numărul societăților de dimensiune medie (peste 50 angajați) a reprezentat 30% din total, iar societățile cu peste 250 angajați, respectiv 20%.

Potrivit opțiunii celor intervievați, în anul 1997 se manifestă o tendință de creștere a cifrei de afaceri care va fi continuată și în următorii trei ani.

Răspunsurile la anchetă relevă că sectoarele de activitate care prezintă un **interes deosebit pentru investitorii străini** (Tabelul 20) vizează serviciile, agricultura, construcțiile, activitățile bancare, industria ușoară și piața de capital caracterizate printr-o **profitabilitate rapidă** și posibilitatea recuperării într-un timp relativ scurt a investițiilor din profitul realizat. O bună parte a acestor domenii pot avea, într-o măsură mai mare sau mai mică, un caracter speculativ, fără a revigora pe baze durabile economia reală. Remarcăm totuși importanța investițiilor străine în infrastructură și turism. Mai puțin atractive sunt sectoarele din industria grea, minerit/resurse utilități etc. în care volumul investițiilor necesare este mare, iar recuperarea acestora de durată.

Domeniul bancar, cu 6,5% este de asemenea atractiv pentru investitori, cu toată întârzierea în privatizarea băncilor românești. De remarcat este scăderea importanței activității de import-export, ca domeniu atractiv pentru investitori față de anii anteriori, evidențiind o nouă orientare a investițiilor străine spre alte domenii decât cel comercial.

¹ Adevărul Economic nr.6/6-12 febr.1998.

Tabelul 20 - Sectoarele de activitate care prezintă un interes deosebit pentru investitorii străini în anii 1996 și 1997

Sectorul	Interesul măsurat în% din total
1.Telecomunicații	10,0
2.Servicii	8,8
3.Turism	8,5
4.Agricultură	7,6
5.Construcții	7,5
6.Activități bancare	6,5
7.Industria ușoară	5,7
8.Piața de capital	5,1
9.Asigurări	4,7
10.Afaceri imobiliare	4,6
11.Petrol/gaze	4,4
12.Transporturi	4,3
13.Tehnică de calcul	4,1
14.Import/export	3,5
15.Mass-media	3,5
16.Ocrotirea sănătății	3,3
17.Utilitari	2,7
18.Industria grea	1,8
19.Minerit/resurse	1,5
20.Altele	0,6
21.Nu au răspuns	1,3
TOTAL	100,0

O proporție de 51%, din investitorii străini, consideră profitabile oportunitățile de afaceri în România în anul 1997, comparativ cu 46% în 1996 iar în proporție de 70% apreciază ca interesant mediul de lucru din țara noastră.

Din tabelul 21 rezultă că aproape 50% din deciziile investitorilor străini de a desfășura afaceri în România este determinată de personalul pregătit, mâna de lucru ieftină, piața locală bună și lipsa concurenței. În anul 1996, motivele determinante în a investi în România, au fost, în primul rând, “piața locală bună” și “așezarea geografică”. În 1997 hotărâtor a fost “personalul pregătit” și “mâna de lucru ieftină”. Între factorii cu cea mai mică opțiune pentru o investiție în România se situează facilitățile fiscale, accesibilitatea fondurilor, mediul economic stabil și cooperarea Mării Negre, care împreună acumulează abia 2,4% în cadrul hotărârii de investire.

Cu toate acestea, și în anul 1997 au persistat o serie de elemente care au provocat neajunsuri pentru investitorii străini ca: birocrăția, corupția și infrastructura necorespunzătoare. Intențiile investitorilor străini de a iniția afaceri în România sunt semnificative.

Tabelul 21 - Factorii care au contribuit la decizia de a face afaceri în România în anul 1997

Factori	%
1. Personal pregătit	12,8
2. Mână de lucru ieftină	12,7
3. Piață locală bună	11,0
4. Lipsa competiției	10,2
5. Așezare geografică	9,3
6. Nu au răspuns	6,2
7. Altele	4,8
8. Mediu politic stabil	4,6
9. Perspectiva integrării în UE	4,4
10. Piață bună pentru export	4,4
11. Existența materiilor prime	3,8
12. Facilități oferite de legea investițiilor străine	3,2
13. Perspectiva integrării în NATO	2,8
14. Infrastructura existentă	2,2
15. Cost redus al terenului	2,4
16. Existența echipamentelor de producție	1,8
17. Mediu legislativ favorabil	1,0
18. Cooperarea Mării Negre	0,9
19. Mediu economic stabil	0,8
20. Accesibilitatea fondurilor	0,4
21. Facilități fiscale	0,3
TOTAL	100,0

Datele tabelelor 21, 22 și 23 oferă elemente utile pentru fundamentarea unor măsuri de politică economică aplicată investițiilor străine, într-o anumită ordine de prioritate, în funcție de creșterea sau scăderea intensității factorului motivațional.

Tabelul 22 - Elementele care au provocat neajunsuri pentru investitorii străini

-%-

	Birocrația		Corupția		Infrastructura	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Nu au răspuns	-	3	-	3	-	3
Constituie o problemă majoră	34	43	30	22	29	15
Problemă semnificativă	37	27	25	24	32	30
Destul de problematic	18	18	18	25	24	35
Problemă minoră	11	6	19	16	9	15
Nu este o problemă	1	2	7	11	7	3

Tabelul 23 - Greutățile întreprinzătorilor privind activitatea desfășurată*(nr. de răspunsuri)*

	Legislație	Fiscalitatea	Birocrația excesivă	Favorizarea firmelor de stat	Dobânzile	Monopolul statului asupra spațiilor
Foarte mare	11	20	7	20	10	19
Mare	10	10	20	10	12	9
Acceptabil	10	1	2	2	1	1
Mic	0	0	2	0	1	1
Foarte mic	0	0	6	7	12	1
Total răspunsuri	31	31	37	39	25	31

Elementele care au provocat în anul 1997 cele mai mari neajunsuri companiilor investigate au fost birocrăția, accesul la finanțare și sistemul fiscal. În 1997 față de 1996, procentajul celor care consideră birocrăția o problemă majoră a urcat cu 10%. Strâns legate de birocrăție sunt aspectele referitoare la corupție și nerespectarea legislației, în vigoare. În aceeași situație se află infrastructura, nu numai în cazul unităților publice (șosele, căi ferate, telecomunicații), dar și în cel al funcționării sistemului de comunicații interbancare, deși aceste domenii au înregistrat unele ameliorări în ultima perioadă.

În pofida dificultăților întâmpinate investitorii străini, și-au manifestat optimismul cu privire la viitorul afacerilor în România, și profitabilitatea acestora.

Potrivit opiniei lui D. Fota - analist german, "în România birocrăția îngreunează începerea unei afaceri de către investitorii străini. Dacă în Germania, spre exemplu, este nevoie de o oră și 30 DM ca să deschizi o firmă cu răspundere nelimitată și de trei zile pentru una cu răspundere limitată, în România ai nevoie nu numai de luni de zile de alergătură, de așteptat la ușile diferiților șefi și șefuleți ai agențiilor și serviciilor birocratice, dar și de nervi tari, de mulți bani pentru taxe și și mai mulți bani pentru bacșișuri".

Întreprinderea unor măsuri de contracarare a birocrăției și corupției cu care se confruntă investitorii străini în România presupune înăsprirea sancțiunilor legale la funcționarii publici care se fac vinovați, mai buna precizare a obligațiilor de serviciu ale acestora, introducerea unor sisteme eficiente de urmărire și control.

Dincolo de dificultățile care apar, în învelișul economic românesc al tranziției, are loc o conlucrare reciproc avantajoasă între capitalul străin și cel autohton, fiecare dintre acestea beneficiind de atuuri economice distincte și complementare. Dacă partenerii români beneficiază de tehnologii superioare, management performant și facilități în ceea ce privește pătrunderea pe piețele externe, investitorii străini utilizează o forță de muncă autohtonă relativ înalt calificată și ieftină, surse de materii prime și infrastructură relativ avantajoase, piețe de desfacere interne încă nesaturate.

Apare evident că investitorii străini care iau hotărârea să își desfășoare activitatea în România, au la bază existența în primul rând a unui avantaj economic pentru ei.

Este de remarcat tendința favorabilă a acestora de a investi în ultimul timp în ramuri productive, cu efect propagat mai intens. Astfel potrivit datelor ARD la sfârșitul anului 1997 ponderea capitalului străin investit în construcții de mașini a fost de 15% din totalul capital străin față de 12% în 1996. Aceleași creșteri favorabile s-au înregistrat respectiv și în domeniile: telecomunicații - 4,04% față de 0,92%; materiale de construcții - 6,10% față de 0,92%; chimie - 5,24% față de 3,47%.

Scăderi ușoare ale ponderii investițiilor s-au înregistrat în industria alimentară, comerț, turism, electronică, agricultură, infrastructură și în domeniul bancar și de asigurări sociale, ceea ce confirmă:

- incapacitatea acestor sectoare de a asigura profituri înalte durabile;
- condiționarea dezvoltării acestor sectoare prevalent terțiare, exceptând electronică și agricultură de demarajul ramurilor ținând de sectorul secundar (industrie, construcții etc.).

Odată cu crearea și punerea în funcțiune a instituțiilor pieței în România, pe lângă capitalul străin direct, în economia națională au început să pătrundă și alte fluxuri de capital străin cum ar fi investițiile în valori mobiliare (de portofoliu) precum și realizarea angajamentelor de investiții în cazul contractelor de vânzare-cumpărare, în cadrul privatizărilor. Aceste de pe urmă investiții reprezintă o importantă sursă externă de finanțare a creșterii economice care depinde de modul și condițiile în care sunt încheiate contractele de privatizare cu partenerii străini,

Capitalul străin, îndeosebi investițiile directe, alături de importurile de mașini și utilaje reprezintă pentru economia de tranziție a României unele din canalele însemnate de transfer tehnologic care în mod nemijlocit trebuie subordonat strategiei dezvoltării durabile a economiei românești.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 26/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

DECALAJE ÎN MODERNIZAREA
ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

prof. univ. Constantin IONETE

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. SENSUL SCHIMBĂRILOR ȘI DECALAJELE SOCIAL-ECONOMICE ...	47
2. O BIFURCARE IDEOLOGICĂ SEMICENTENARĂ DE LA SENSUL SCHIMBĂRII (1938-1988)	49
3. UN MODUL CONDENSAT AL SCHIMBĂRILOR: TRECEREA LA ECONOMIA DE PIAȚĂ	53

1. SENSUL SCHIMBĂRILOR ȘI DECALAJELE SOCIAL-ECONOMICE

Transformările definesc societățile umane de la apariție, dar nu orice modificare în activitatea lor se încadrează în conceptul schimbării, pe care G. Rocher îl definește astfel: “Orice transformare observabilă în timp, care afectează nu doar provizoriu sau efemer structura sau funcționarea organizării sociale a unei colectivități date și care modifică cursul istoriei acesteia”¹.

Transformările importante pătrund în memoria colectivă și într-o formă sistematică devin obiect al istoriei.

Nevoia de a pătrunde mecanismele schimbării, nu numai trecutul, a incitat spiritul uman spre trecerea la conștientizare, la cunoașterea sociologică a acesteia, în complexitatea ei. De la apariția operelor dedicate de A. Comte dinamicii sociale, spre mijlocul secolului XIX, se afirmă preocupările pentru cunoașterea sensului schimbărilor sociale. Fondatorul sociologiei analizează cele trei stadii ale societății industriale. În ultimele decenii a avut loc o acțiune cuprinzătoare de clasificare conceptuală a noțiunii de schimbare. În *Tratatul de sociologie*, coordonat de R. Boudon se enumeră progresele realizate în acest scop în domeniul metodologic, terminologic și epistemologic, concretizate în: “...distincția de prea multe ori neglijată, dintre «tendințe masive» și «forțe discrete», dintre schimbare globală și schimbare locală, dintre fenomene macro și microsociologice;... plasarea schimbării sociale în cadrul sociologiei acțiunii; ... (observarea modului) în care factorii, actorii sociali, efectele, altfel spus condițiile, agenții și consecințele pot să se ordoneze...”².

Economia, componentă importantă a fenomenelor macrosociale din țara noastră, prezintă particularități în evoluție și analiză, dar rămâne subordonată sensului schimbărilor întregului. Modernizarea economiei implică ținte ale transformărilor în ansamblul social într-o perioadă dată. Totuși, conținutul acestei noțiuni, apărute în limbaj de secole, necesită unele precizări. Principalele sale înțelesuri au apărut și se dezvoltă pe fondul originar al cuvântului latin “modo” și semnifică ceva recent, nou, dar și rezultat al schimbării, al depășirii tradiției, al transformărilor radicale, al reformelor.

Modernizarea cuprinde în sfera sa creșterea economică, cu componenta ei creșterea nivelului de trai, industrializarea, dezvoltarea științei și tehnologiei, a învățământului și stării de sănătate, desfășurată în condițiile pieței libere, ale funcționării instituțiilor democratice și garantării drepturilor omului.

¹ Rocher G., *Instruction à la sociologie générale*, Ed.HMH; Le Seuil, 1970 Paris

² Boudon R. “*Tratat de sociologie*”, Ed. Humanitas, București, 1997.

Procesul de modernizare economică tinde spre anumite obiective sau modele, de regulă îndeplinite în țările dezvoltate mai mult sau mai puțin adecvate posibilităților unei societăți date, a căror realizare nu revine funcționării automate a unor mecanisme. Pe parcurs, din cauza unor factori multipli apar întârzieri, decalaje, în raport cu propriile opțiuni, cu diferențierea dificultăților pe regiuni sau în comparație cu alte țări. Industrializarea oferă exemple concludente de decalaje. Potrivit istoriei economice, etapa de decolare a industrializării, cum o numește W.W. Rostow, a avut loc în Anglia între 1783 și 1802, în Franța între 1830 și 1860, iar în Belgia între 1833-1860.

În România, drama schimbărilor sociale declanșată odată cu al doilea război mondial, evaluată prin costurile decalajelor apărute, va continua să stânjenească modernizarea economiei românești.

2. O BIFURCARE IDEOLOGICĂ SEMICENTENARĂ DE LA SENSUL SCHIMBĂRII (1938-1988)

Anul 1938 este o piatră de hotar în transformările sociale din țara noastră. El marchează inversarea cursului modernizării economiei în condiții de piață liberă, spre opusul său, dictatura aservită unei ideologii a violenței. Schimbările declanșate au fost amețitoare, ritmate de cinci dictaturi. Procesul a început cu dictatura lui Carol al II-lea, odată cu intrarea în vigoare a Constituției din 1938 care-i poartă numele. După abdicarea lui, s-a instituit puterea legionară, intrată în istorie ca dictatura asasinatelor, până la eșecul “rebeliunii” în 1941, când întreaga putere și-a asumat-o I. Antonescu, până în 1944. La încheierea armistițiului cu Uniunea Sovietică, puterea de fapt a revenit Armatei Sovietice de ocupație, exercitată în regim de comandă și control până la semnarea tratatului de pace (dictatura ocupației armate). În acest răstimp, sub acoperirea autorităților militare de aplicare a armistițiului, s-au pregătit condițiile pentru instaurarea dictaturii partidului unic de ideologie comunistă, exponentul celei mai lungi și mai devastatoare dictaturi din istoria modernă a țării, încheiată prin abolirea constituției ceaușiste, în decembrie 1989.

Obiectivele schimbărilor în România, în perioada 1938-1989, izvorau din ideologia totalitară, cu nuanțe național-socialiste germane până în 1944 și comuniste după această dată. Deși țintele politice clamate patriotard până la încheierea armistițiului erau altele (reîntregirea țării și cruciada antibolșevică), întreaga economie românească a fost subordonată pregătirii și participării la războiul pentru instituirea “noii ordini mondiale” naziste, sub dominație ariană. Apoi, economia de comandă comunistă a rămas consacrată, timp de peste patru decenii, câștigării competiției în războiul rece, condusă din Moscova, în cadrul pieței captive CAER, prin complexul militar-industrial și Tratatul de la Varșovia.

Particularitățile totalitarismului nu se limitează la aceste orientări. Structurile social-economice de sprijin folosite de cele două forme de dictatură au fost diferite. În etapa 1938-1944 s-a conservat, într-o anumită măsură, structura întreprinderilor private industriale și comerciale, pentru alimentarea mașinii de război, precum și gospodăria țărănească proprietară a pământului în exploatare. În schimb, intervenția statului totalitar în economie n-a avut nici o limită, mai ales după generalizarea stării de război.

În acest mod s-a produs ruptura de durată dintre administrarea activității economice în sistem cvasimilitar pe de o parte și mecanismele pieței pe o altă parte, a căror acțiune a fost sterilizată. O dată cu trecerea la comunism, după o scurtă tolerare a proprietății private și a instituțiilor pieței, a avut loc naționalizarea de anvergură a societăților industriale și comerciale în 1948 și colectivizării forțate a agriculturii încheiate în 1962.

S-a creat astfel o nouă structură a societății fără clase, proprietatea de stat și colectivistă, suport al comenzii economice prin plan centralizat și al consolidării puterii clasei politice a nomenclaturii și activiștilor de partid și de stat.

Tot așa de importantă este conjugarea aportului celor două forme ale totalitarismului pentru lichidarea clasei politice predictatoriale, ale cărei urmări le vom resimți până la maturizarea societății civile.

Într-adevăr, dictaturile personale ale lui Carol al II-lea și Antonescu au lichidat de drept și de fapt partidele politice, slăbind până la anihilare clasa politică formată în spiritul democrației și pieței libere, precum și posibilitățile de reînnoire a acestora prin formarea tineretului.

Mai mult, s-a erodat puterea de rezistență la dictatură a supraviețuitorilor și, ca atare, s-a redus capacitatea de imaginare a unor alternative sustenabile în perioadele cu anumite șanse, foarte limitate de altfel, de elasticizare a rigidității regimurilor autoritare, cum a fost cazul alegerilor din 1946 și perioada destalinizării.

După capitularea armatelor “noii ordini” a “soluțiilor finale” “eugeniei”, încercările de a folosi victoria pentru reînnoirea firului democrației politice și economice au eșuat. Fantomaticele guverne de scurtă durată de după 1944 n-au putut ține piept pregătirii alegerilor acoperite de organele de ocupație sovietică. În 1946 s-a legalizat dominația comunistă, convenită de fapt încă de la Yalta.

Ceea ce Carol al II-lea și Antonescu au început, dictatura comunistă a desăvârșit, prin lichidarea fizică a clasei politice și a autorilor tentativelor de dizidență sau “revizionism” doctrinar.

Îndepărtarea României de țintele modernizării nu s-au datorat numai schimbărilor structurale social-economice ci și costurilor promovării obiectivelor totalitarismului.

Pierderile de avuție națională provocate de acest curs politic au fost considerabile. Însoțitorul permanent al acestei politici l-au constituit pierderile de valori materiale, morale, culturale, de întreprinzători și inițiative, de vieți omenești în război și acțiuni represive sistemice. La acestea s-au adăugat exploatarea sălbatică a resurselor naturale și în special a țigieiului, mai ales din 1939 când Germania a început războiul și din 1944 pentru Uniunea Sovietică. Aceasta din urmă a beneficiat de transferuri de venituri nerambursabile de 2-3 miliarde de dolari, în loc de 300 milioane de dolari, cât prevedea armistițiul.

Efectele integrării social-economice a României în ideologia totalitarismului au dus la creșteri mari ale decalajelor în procesul de dezvoltare, cuantificare prin indicatori relevanți. Semnificativă este evaluarea comparată a produsului intern brut în 20 de țări europene în anii 1938 și 1988 exprimată prin ranguri pe o scală de la 1 la 20 și prin decalaje în funcție de România luată ca unitate, așa cum rezultă din Tabelul 1.

Într-o jumătate de secol, România a rămas pe ultimul loc în rândul celor 20 de țări europene analizate. Distanța care ne despărțea de nivelul produsului

intern brut cel mai ridicat realizat de Anglia în 1938 s-a mărit cu 8% în 1988, iar cel realizat de Elveția de peste trei ori în același an (rangul 1).

Tabelul 1 - Ierarhizarea țărilor europene în funcție de PNB pe locuitor în anii 1938 și 1988, precum și decalajele existente¹

Țara	1938		1988	
	Rang	Decalaje (România = 1,00)	Rang	Decalaje (România = 1,00)
Regatul Unit ^{x)}	1	6,00	12	7,25
Suedia	2-3	5,82	3	10,85
Elveția	2-3	5,82	1	15,44
Germania ^{xx)}	4	5,36	5	10,50
Olanda	5	5,14	10	8,23
Danemarca	6	5,05	6	10,46
Belgia-Luxemburg	7	4,52	9	8,24
Norvegia	8	4,00	2	11,34
Irlanda	9	3,94	14	4,24
Franța	10	3,76	7	9,11
Austria	11-12	2,87	8	8,81
Finlanda	11-12	2,87	4	10,54
Cehoslovacia	13	2,76	15	2,24
Italia	14	2,02	11	7,55
Ungaria	15	1,81	17	1,39
Polonia	16	1,65	19	1,05
Spania	17	1,28	13	4,38
Bulgaria	18	1,10	18	1,24
Iugoslavia	19	1,08	16	1,52
România	20	1,00	20	1,00

^{x)} Pentru anul 1938, Marea Britanie;

^{xx)} Pentru anul 1988, exclusiv RDG.

Sursa: Pentru anul 1938: *Economic Survey of Europe în 1948*, Genève, 1949, p.235. În cazul României datele au fost calculate de specialiști în domeniul istoriei economiei naționale din cadrul IEN. Pentru anul 1988, date ale Comisiei Naționale pentru Statistică.

Toate țările occidentale din eșantion au înregistrat creșteri substanțiale ale PIB, inclusiv cele învinse în ultimul război sau cu regim autoritar corporatist, cum este cazul Spaniei. O anumită înrăutățire a rangurilor și a decalajelor a avut loc în acest interval de timp și în alte țări din lagărul sovietic cuprinse în eșantion (Cehoslovacia, Polonia, Ungaria) cu excepția Bulgariei care a stagnat.

Pentru România, aceste evaluări pot fi contestate cu argumentul creșterii producției industriale. Într-adevăr, în cea mai mare parte a acestui interval

¹ Ionete C., *Criza de sistem a economiei de comandă și etapa sa explozivă*, Ed. Expert, București, 1993.

creșterea producției industriale a fost spectaculoasă mai ales în anii '70. Față de 1950 producția industrială a crescut în 1989 de 46 ori.

În 1970 producția acestei ramuri a crescut de 11 ori pentru ca să se tripleze în 1980 față de același an de referință. Ritmurile medii anuale de creștere au fost de 12,9% între 1971 și 1975 și de 9,5% între 1976 și 1980.

Creșterea producției globale industriale, care cumulează valoarea produselor intermediare în fiecare din treptele de prelucrare, nu este un indicator relevant pentru calitatea dezvoltării.

De asemenea, ponderea disproporționat de mare a producției industriale în structura economiei naționale, rezultată din alt fel de ritmuri de creștere este generatoare de distorsiuni economice. Pe de altă parte, în comparație cu țările din eșantion, producția industrială românească pe locuitor înregistrează, la rândul ei, decalaje.

Analiza concludentă a dezvoltării industriei urmărește evoluția industrializării, ca proces semnificativ al modernizării economiei unei țări. De o credibilitate aparte, pentru evaluări în domeniu, se bucură contribuțiile lui W.W. Rostow la definirea etapelor industrializării, în număr de cinci.

Primele două, pregătitoare, sunt urmate de ceea ce autorul numește decolarea procesului, apoi de maturizarea și de încheierea lui. Ultima se definește prin asigurarea cererii agregate printr-o producție industrială de masă, destinată consumului.

Pornind de la criteriul producției de consum de masă, de data aceasta în raport de echilibru cu producția bunurilor de capital, Virgil Madgearu evaluează stadiul industrializării în România în perioada 1937-1940 și ajunge la concluzia că acest proces nu s-a încheiat. "În sfârșit - scria Madgearu - faptul relevat mai înainte, că pentru numeroase bunuri de consum nevoile sunt acoperite de producția meseriilor, industriei casnice și a unor industrii agricole anexe, neînregistrate în statistica industriei mari de transformare, întărește concluzia că raportul aproape 1:1 dintre cele două grupe de industrii, nu poate fi interpretat ca o dovadă că România s-ar afla în ultimul stadiu de industrializare.

Istoria industrializării omenirii ne arată că în asemenea situații se află, în genere, numai acele state care au intrat în procesul de industrializare în faza întâi și a doua, deci între anii 1770 și 1860"¹.

De la caracterizarea acestei perioade și până la colapsul economiei de comandă performanțele industrializării s-au înrăutățit. În anul 1989 ponderea bunurilor de consum în producția-marfă a industriei era de 27,5%, iar produsele intermediare reprezentau 72,5% din total.

Acești indicatori atestă îndepărtarea de încheierea industrializării. Adăugând la acest fenomen structura distorsionată a economiei naționale pe cele trei sectoare - primar, secundar și terțiar - aportul redus în valoarea adăugată a industriei, precum și alte necorelări, se conturează mai clar dimensiunile decalajelor economiei noastre în raport cu performanțele.

¹ Madgearu, V.: Evoluția economiei românești după războiul mondial, Editura Științifică, București, 1995, p.135.

3. UN MODUL CONDENSAT AL SCHIMBĂRILOR: TRECEREA LA ECONOMIA DE PIAȚĂ

Sensul schimbării, după prăbușirea sistemului comunist, l-a constituit tranziția la democrația politică și economică, cu opțiuni polarizate de la început de obiective ferme. Sociologul Ralf Dahendorf considera drept elemente-cheie ale transformărilor instituțiilor publice și statul de drept, economia de piață și reconstituirea societății civile. Pentru realizarea fiecăreia dintre aceste ținte sunt necesare reforme radicale în toate domeniile vieții sociale și economice. Reducerea decalajelor, mai ales în economie, nu se poate aborda direct, ci prin crearea condițiilor juridice și funcționale necesare intrării în acțiune a mecanismelor pieței. Fiecare dintre aceste transformări necesită un anumit timp.

De aici se desprinde cea de-a doua caracteristică majoră a reducerii decalajelor, și anume concentrarea acțiunilor de reformă în anumite sectoare.

Jacques Rupnik, analizând acest lucru, constată: "Obstacolul major de care se lovesc noile democrații din Est ține... de decalajul în accelerarea timpului politic și lentoarea timpului economic. Pentru a organiza alegeri libere și a pune bazele unor instituții democratice sunt suficiente șase luni. Vor trebui, în cel mai bun caz, șase ani pentru restabilirea unei economii de piață și 60 de ani pentru reconstruirea societății civile"¹.

Nu numai aceste opinii, dar și procesul tranziției din țările central-europene au dovedit că reforma economică este condensată într-un interval scurt de timp, acolo unde există voință politică pentru trecerea la economia de piață.

Transformările legislative și instituționale de bază au început și în România într-un ritm alert încă din decembrie 1989, odată cu abolirea constituției absolutismului puterii comuniste.

La scurt timp după alegerea Constituantei (1990) s-au adoptat primele legi privind reorganizarea sectorului de stat în regii autonome și societăți comerciale, restituirea parțială a proprietăților colectivizate ale țăranilor și organizarea procesului de privatizare a societăților comerciale, organizarea activității bancare și a Băncii Naționale ca bancă centrală. Legitimarea lor ireversibilă s-a făcut prin Constituție (1991), care definește economia țării ca economie de piață.

Factori inerțiali, cu rădăcini adânci în structurile proprietății de stat, rămase intacte mai ales în industrie și în mentalități, au făcut ca acest cadru juridic să nu devină un "aquis" al transformărilor o vreme îndelungată. Din 1992 își fac apariția decalajele în înfăptuirea reformelor. Din 1992, apar alarmante rămăneri în urmă în domeniul privatizării, demonopolizării industriei și

¹Rupnik J.: L'autre Europe, Ed. Odile Jacob, 1993, pag.406.

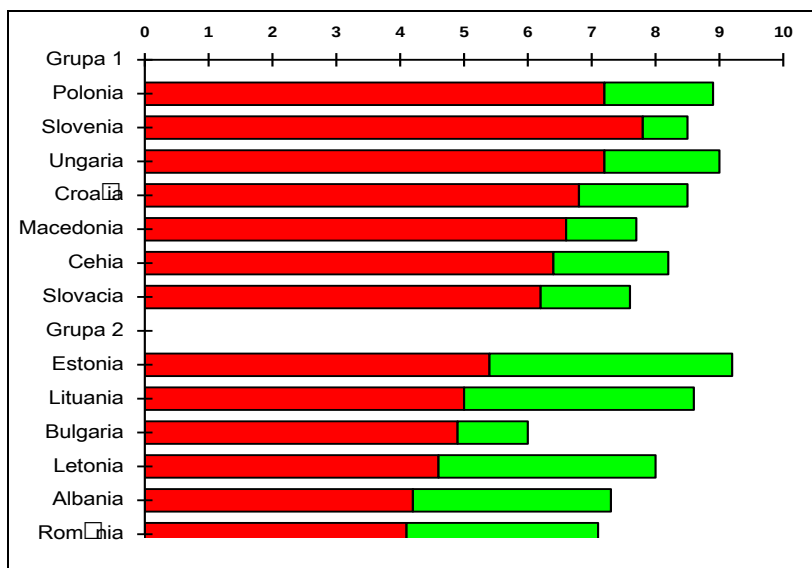
agriculturii și liberalizării prețurilor. Timp de doi ani și jumătate de la adoptarea Legii privatizării s-au vândut active numai pentru două întreprinderi, cu capital social de opt miliarde lei. Până în 1995, capitalul întreprinderilor mari privatizate se ridica la 748 miliarde lei, dintr-un total de peste 30.000 miliarde lei, cât aparținea statului.

Transferul gratuit către populație a 30% din capitalul societăților comerciale, legiferat în 1990 s-a operaționalizat abia în 1996.

Statutul regiilor autonome, care dețin și azi circa 40% din proprietatea publică, a rămas neatins până în 1998. Subvenționarea și controlul prețurilor pentru unele produse și servicii publice importante se menține și în prezent.

Ca urmare, stagnarea reformei în România face de multă vreme obiectul analizelor îngrijorătoare în mass-media, în cărți destinate tranziției în Europa Centrală și de Est și în rapoartele organismelor financiar-monetare internaționale, așa cum rezultă din Graficul 1 și din Tabelul 2.

Graficul 1 - Indicele gradului de liberalizare în două grupe de țări din Europa Centrală și de Est



Sursa: World Bank, World Development Report 1996, From Plan to Market.

Notă: Indexul este o medie ponderată a estimărilor progresului liberalizării în perioada de tranziție 1989-1995, în interior (liberalizare prețuri, demonopolizare comerț), în exterior (eliminarea controlului și taxelor de export, cote și taxe moderate la import, convertibilitatea internă de cont curent a monedei naționale) și în promovarea firmelor noi (privatizarea, dezvoltarea sectorului privat). Greutatea specifică a fiecăreia din cele trei componente este de 0,3, 0,3 și 0,4; Estimările inițiale, bazate pe informațiile Băncii Mondiale, au fost revizuite în urma consultărilor cu specialiștii din țările analizate.

Rezultatele reformei în țara noastră, evident în urma unor evaluări aproximative exprimate geometric, sunt îngrijorătoare și departe de perspectiva reducerii decalajelor pe termen scurt. Din grupa a doua, din care facem parte, care cuprinde șase țări europene cu un nivel de dezvoltare mai scăzut, diferența dintre indicele mediu al reformei în România (4,3 - ultimul loc) și cel din Estonia (5,7 - primul loc) este de minus 1,4.

Exprimate cantitativ, acțiunile reformatoare de la noi reprezintă numai 75% din realizările Estoniei. În raport cu țara de pe primul loc din prima grupă, decalajul este cu mult mai mare (minus 3,0), iar indicele mediu al reformei reprezintă numai 59 din realizările Poloniei (indice 7,3).

Situația nu s-a schimbat prea mult în următorii doi ani. În cadrul aceluiași eșantion, de 19 țări, țara noastră a trecut pe antepenultimul loc.

Decalajele specificate pe domenii ale reformei prezintă următoarele niveluri:

Tabelul 2 - Progresul tranziției în țări central și est-europene angajate în reforme

- în procente -

Europa Centrală și de Est	Globalizarea pieței	Liberalizarea și restructurarea	Privatizarea financiară	Restructurarea legislativă	Reforma
Ungaria	83	78	85	83	89
Polonia	81	78	81	72	94
Rep. Cehă	80	78	85	67	89
Estonia	79	70	85	72	89
Slovenia	74	70	81	67	78
Croația	72	67	78	56	89
Slovacia	71	74	81	56	67
Lituania	70	70	70	61	78
Letonia	69	70	70	61	72
Bulgaria	62	67	63	50	67
România	60	67	56	50	67
Macedonia	56	59	67	44	44
Albania	54	67	59	39	44

Sursa: Studiul BERD asupra tranziției, pe baza căruia publicația "The Banker" a calculat indicatorii de ierarhizare.

Stagnarea reformei și menținerea decalajelor mari față de progresele realizate de majoritatea țărilor din zonă au necesitat relansarea pentru a doua oară a schimbărilor social-economice din țară. În 1997, anul reînceperii acestei acțiuni, costurile au fost ridicate. Produsul intern brut a scăzut cu 6,6% față de anul anterior.

Trecerea la desfășurarea reformei în mod consecvent poate duce, după un timp, la realizarea concomitentă a creșterii economice de calitate și dezvoltarea umană.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 27/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**MUTAȚII ÎN FOLOSIREA TIMPULUI LIBER
ÎN MEDIUL URBAN
DIN ROMÂNIA**

Dr. Ion IONESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONSIDERAȚII GENERALE	63
2. CONCEPTE ȘI DEFINIȚII ALE TIMPULUI LIBER	64
3. MODALITĂȚI DE PETRECERE A TIMPULUI LIBER ÎN MEDIUL URBAN.....	70
3.1. Dimensiunile și structura investigației	70
3.2. Disponibilul de timp liber	71
3.3. Modalități de petrecere a timpului liber pe spații de desfășurare...	74

1. CONSIDERAȚII GENERALE

În epoca actuală, timpul liber devine tot mai mult o problemă economică, socială, culturală, care privește în aceeași măsură societatea și individul. Societatea este interesată de sănătatea, inteligența, gradul de pregătire, forța de creație a membrilor ei, în totalitate, care se mențin și se dezvoltă în timpul liber, depinde de mersul său înainte și de progresul omenirii în general. În același timp este interesat individul, deoarece dezvoltarea sa fizică, psihică, morală, culturală depinde într-o măsură însemnată de timpul liber de care dispune și de modul în care îl folosește. De aici și interesul sporit al științei economice pentru studierea timpului liber, a mărimii, structurii și folosirii lui, raportat la cerințele societății, încadrat în problemele mai largi ale muncii, ale timpului de muncă, ale bugetului general de timp.

Analizându-se raportul între timpul de muncă și timpul liber, se constată o evoluție a acestuia din urmă, favorabilă omului însuși într-un mediu temporal tot mai omogen din punctul de vedere al libertății sociale și al relațiilor de producție. Se înfăptuiește trecerea spre această epocă a "libertății" acumulându-se elementele necesare. Principalul izvor al acumulării acestor elemente îl constituie producția materială, dezvoltarea forțelor de producție, într-o asemenea măsură încât crearea avuției să depindă cât mai puțin de muncă și de cantitatea de muncă cheltuită și cât mai mult de forța agenților puși în mișcare; la un asemenea nivel, munca se manifestă nu atât ca muncă încorporată în procesul de producție cât ca muncă în care omul este, față de procesul de producție, însuși supraveghetorul și reglatorul acestuia din urmă.

Timpul liber, având în vedere rolul său în transformarea personalității umane devine tot mai mult o condiție a progresului economico-social, de unde și rolul, dar și necesitatea creșterii acestuia.

2. CONCEPTE ȘI DEFINIȚII ALE TIMPULUI LIBER

În definirea timpului liber există numeroase opinii dintre care vom menționa câteva. Astfel, în “Etica nicomantică” a lui Aristotel, “timpul liber nu înseamnă sfârșitul timpului de muncă, ci dimpotrivă, timpul de muncă urmează timpului liber. Acesta trebuie consacrat artei, științei și mai ales filosofiei.”

Alte opinii prezintă timpul liber ca pe o “realitate în sens negativ, ca reversul muncii, iar în sens pozitiv ca un timp în care fiecare are posibilitatea de a face ceea ce îi place”¹; ca pe o parte integrantă a civilizației tehnice, ca un produs al progresului tehnic și ca o trăsătură a societăților industriale, făcându-se distincția între timp liber și “loisir” (loisir-ul – ca expresie a unei alegeri individuale, însemnând eliberarea de muncă profesională impusă, de cea școlară, de alte obligații).

O altă serie de opinii² consideră că societatea contemporană nu a fost și încă nu este pregătită pentru această explozie de timp liber, că în viitor toți oamenii între 40-50 de ani vor trebui să se recalifice prin cursuri speciale în vederea folosirii timpului liber; aceasta depinde într-o mare măsură de bugetul familial, de tradiții, obiceiuri locale și datini ale grupurilor etnice; timpul liber, însă, nu trebuie să devină generator de acte antisociale sau cauză a eliminării activității creative prin pasivitatea ca efect al suprad dezvoltării comunicațiilor de masă care transformă procesul activ al cunoașterii într-un act de receptare pasivă, inoculând activității mentale stări de somnolență (în absența unui “ideal al timpului liber”).

Timpul liber exprimă relația esențială între membrii societății în ceea ce privește nivelul de viață materială și spirituală influențat de nivelul de dezvoltare al forțelor de producție. Timpul liber este o parte a timpului în afara procesului de producție cheltuit de oameni pentru studiu, instruire și autoinstruire, participare la viața obștească și de familie, pentru educație, distracție și sport; este o componentă a nivelului de trai, o valoare implicită fără de care nu poate avea loc dezvoltarea multilaterală a omului, îndeplinind funcțiile de refacere a organismului, formativă și instructiv educativă, culturală și socială.

Timpul liber trebuie privit în legătură cu timpul de muncă, spre a se putea prospecta rezervele actuale și potențiale ale primului și percepe efectele acestuia în domeniile economic și social. Timpul liber generează activități plăcute, instructive, formative și pasionante și devine “o avuție personală și socială”¹, lărgeste aria cunoașterii umane.

¹ J. M. Domenach – Esprit, nr. 6-1959.

² Cuprinse într-o anchetă internațională, realizată de T. G. Maiorescu, la care au participat R. Lewandowski (Dortmund), L. A. Gerardin (Paris), N. I. Lapin (Moscova), St. Schwarz (Stockholm), A. Sorensen, V. Selan (Roma), R. Supek (Zagreb) etc.

¹ Coralia Angelescu, Timpul liber ca factor economic în socialism, ASE, București, 1980.

În concepția lui J. Dumazedier¹ timpul liber apare ca suportul obiectiv al societății, iar “loisir”-ul este expresia alegerii individuale. Timpul liber poate fi considerat ca o eliberare de muncă profesională, școlară sau din alte ipostaze. Loisir-ul exclude orice obligație, deși activitățile alese pentru această durată depind de tradiții, disponibilul bănesc, progres tehnic etc.

Timpul liber poate fi identificat ca indicator al nivelului de trai și al calității vieții², determinat ca mărime, structură și conținut, posibilități de folosire (zilnică, săptămânală, ca parte a întregii vieți). El este influențat de natura muncii, de perioada istorică, de sistemul relațiilor sociale și determină personalitatea umană, în mod specific, diferențiat în funcție de vârstă, sex și generație; în măsura și structura timpului liber se reflectă direct sau indirect însăși schimbările din viața societății și a fiecărui membru.

Timpul liber este o necesitate obiectivă, determinată de timpul de muncă și reprezintă o valoare implicită, având o funcție culturală complexă și un rol economic implicit. Poate fi privit și analizat ca timp liber individual și/sau social, în dimensiunile sale ca timp liber real.

Din perspectiva conceptelor menționate se pot contura principalele funcții ale timpului liber în contextul economiei românești aflate în perioada de tranziție la economia de piață:

- de refacere a energiilor cheltuite, înlăturarea oboselii fizice și psihice;
- instructiv-educativă, care asigură creșterea, dezvoltarea și perfecționarea cunoștințelor generale ale individului;
- culturală, care asigură dezvoltarea spirituală a individului, lărgirea continuă a orizontului său cultural;
- socială, prin participarea la viața obștească, socială, îndeplinirea sarcinilor obștești și educarea copiilor;
- politică, asigurând participarea la conducerea societății prin participarea la viața politică activă;
- economică suplimentară, menită a completa mijloacele de subsistență, și nu numai, ale familiei.

În cercetarea internațională, bugetul de timp cuprinde, după cum practica socială ilustrează:

- timp de lucru (inclusiv deplasări legate de muncă);
- timp nelucrător care cuprinde:
 - obligații menajere (treburi casnice, cumpărături, grădină);
 - alte obligații (îngrijirea copiilor, cursuri);
 - satisfacerea nevoilor fiziologice (servirea meselor, somn, îngrijirea personală);
- timp liber pentru activități recreative, culturale și alte activități.

¹ J. Dumazedier, *Vers une civilisation du loisir*, Paris, 1962.

² Francisc Albert, *Dialog cu timpul liber*, Ed. Politică, București, 1970.

Dezvoltarea industriei serviciilor, ca efect al progresului tehnic, în general, mai ales în mediul urban, degreveză, mai ales femeile, de anumite treburi gospodărești oboseitoare (spălat rufe, gătit, curățenie, conservarea unor semi-preparate). Ritmul rapid în care au loc schimbările de natură socială, economică, tehnică și culturală, necesită adaptări pe măsură ale omului, iar analiza modalităților de folosire a timpului liber trebuie făcută în trei ipostaze și anume:

- timp liber cotidian;
- timp liber periodic: în week-end;
- timp liber sezonier: pentru concedii și vacanțe.

În funcție de aceste ipostaze, avem în vedere deschiderea unor perspective de organizare a vieții orașelor, a împrejurimilor acestora, a altor zone de agrement, inclusiv rezolvarea unor aspecte legate de transport, aprovizionare, amenajări comerciale.

Timpul liber cotidian poate fi folosit atât în spațiul intravilan cât și în zona de proximitate, printr-o mulțime de modalități active sau pasive, dependente de felul muncii prestate, nivelul de instruire, tipul de locuință (la bloc sau într-o casă individuală), deținerea unui autoturism, starea civilă, numărul și vârsta copiilor, disponibilul bănesc, starea sănătății etc.

Timpul periodic și sezonier, deși cu o durată mai mare decât cel cotidian, are în vedere aceleași determinări, iar modalitățile de folosire pot cuprinde întreaga gamă posibilă amintită deja.

Timpul liber este reglementat prin lege atât în ceea ce privește dimensiunea cotidiană a acestuia, de 8 ore, cea periodică – de 40 ore (câte 8 ore din cele 5 zile), cât și sezonier - prin dreptul la odihnă, concedii plătite și concedii medicale sau pensii pentru incapacitate de muncă (temporară, în anumite grade).

În toate cele trei ipostaze, timpul liber își exercită, în totalitate, dar în proporții și cu efecte diferite, toate funcțiile amintite.

În direcția instructiv-educativă și culturală, în afara formelor de învățământ seral și fără frecvență (continuate în timpul liber) există cursurile periodice de perfecționare, specializările, învățământul postuniversitar, doctorantura etc.

În același timp, în același sens – în timpul liber acționează asupra indivizilor mijloacele de comunicare în masă prin funcțiile lor proprii de:

- informare generală și specializată, promovarea valorilor reale;
- instruire și integrare activă în societatea contemporană;
- funcția de “control social”, adică de formare a opiniei publice și a unor standarde de comportament civic;
- funcția de compensare și împlinire prin delectare și destindere.

Posturile de radio și de televiziune, ziarele și revistele, susțin și întăresc cunoștințele și deprinderile dobândite prin studiu, teatru, cinematograf și lectură.

Nevoia de participare, opțiunea pentru odihnă activă, determină activități sindicale și politice, în funcție de convingerile individuale, practicarea unui sport și a turismului, ultimul ca formă superioară de organizare a timpului liber.

În elaborarea prognozelor turistice, în “construirea” sau “crearea” *produselor turistice*, turoperatorul va trebui să aibă în vedere în primul rând pe cei pentru care pregătește aceste “pachete” de servicii – motivația acestora, *opiniile actuale* ale consumatorilor de turism *înainte de cumpărare*, dar și *post-consum*, precum și relația timp liber – distanță.

În condițiile unui nivel de trai scăzut sunt satisfăcute, cu prioritate nevoile cele mai urgente: hrana, îmbrăcăminte, locuința. Creșterea nivelului de trai se repercutează în primul rând asupra bunurilor ce nu sunt indispensabile: timpul liber, transporturile și concediile.

Corespunzător legii lui Engel, partea din timpul liber destinată unor bunuri inutile crește când venitul crește.

După opinia lui Michel Didier¹, în zilele noastre o treime din cheltuielile de consum sunt destinate vieții casnice (îmbrăcăminte și locuință - 33%). Celelalte două treimi au suferit schimbări în sensul diminuării cheltuielilor pentru hrană, de exemplu. Astfel, în urmă cu circa 40 de ani, în totalul cheltuielilor, hrana reprezenta circa 44%, în timp ce azi, aceeași cheltuială reprezintă circa 21%, în schimb cheltuim de cinci - șase ori mai mult pentru îngrijirea sănătății și pentru viața socială (transporturi, comunicații și timp liber), adică circa 36%.

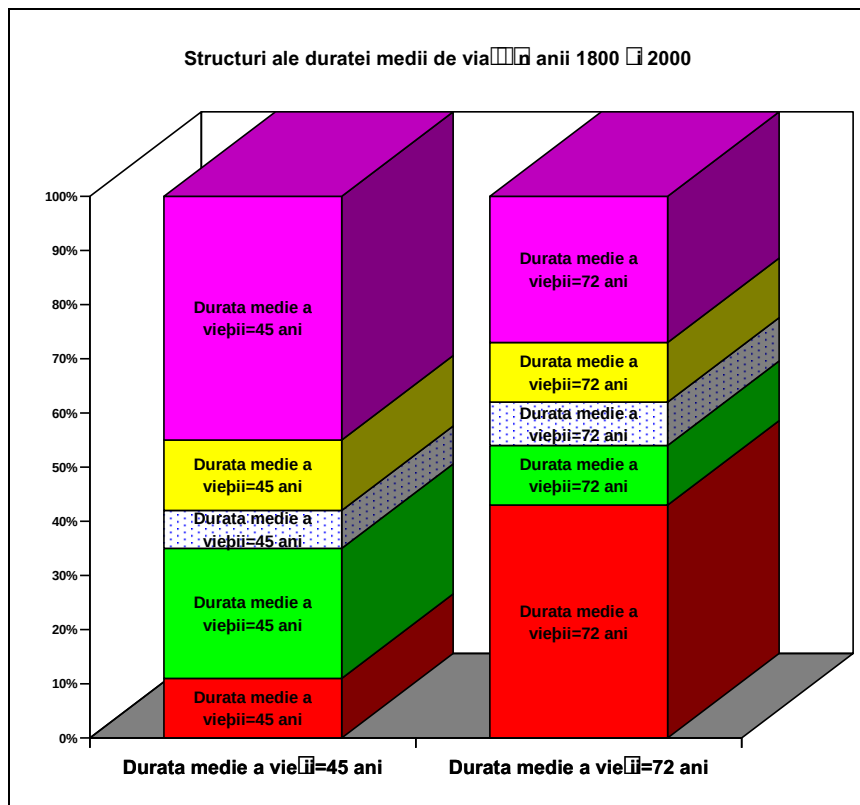
Revenind la timpul liber, Michel Didier consideră că în anul 2000 timpul liber va crește de peste șase ori pentru un adult, determinând, sub efectul creșterii veniturilor, o adevărată explozie a preocupărilor pentru organizarea timpului liber. Aceasta, însă, este posibil numai în condițiile creșterii speranței de viață și a vârstei medii.

În legătură cu vârsta medie și cu structura duratei acesteia, Michel Didier prezintă o comparație grafică între anii 1800 și 2000.

În analiza nivelului de trai, în spiritul teoriei economice generale, se consideră că alături de măsurători asupra veniturilor, beneficiilor sociale și a bunurilor de capital², se impune utilizarea unei liste de indicatori care să cuprindă: indicatori de educație, de ocupare a forței de muncă, ai mediului de muncă, cei ai condițiilor de locuit, de transport și telecomunicații, ai timpului liber, criteriile de apreciere a relațiilor sociale și politice, a siguranței sociale, de sănătate, mobilitate socială etc.

¹ Michel Didier, *Economie: Les regles du jeu*, Ed. Economică, Paris, 1989.

² *Economia politică* elaborată de un colectiv de autori din cadrul Catedrei de Economie Politică a ASE, Ed. Economică, București, 1995, pg. 219, 493, 496



Între teoriile neoclasice privind piața muncii, salariul este prețul muncii, ofertant fiind muncitorul (de exemplu), care la rândul său este și consumator de bunuri procurate în exclusivitate din salariu.

Timpul liber, componentă esențială a satisfacției sale, însă, se diminuează pe măsură ce acesta va munci un număr cât mai mare de ore - spre a obține cât mai multe produse pe care să le consume. El ar trebui să aleagă între cele două alternative:

- creșterea consumului de bunuri, cu diminuarea timpului liber;
- creșterea timpului liber, cu diminuarea consumului de bunuri.

Ideea de echilibru este exprimată în ecuația:

$$w \times U_1(wh, T-h) - U_2(wh, T-h) = 0$$

$$W = \frac{U_1(wh, T-h)}{U_2(wh, T-h)} = \frac{\text{Utilitatea marginală a consumului}}{\text{Utilitatea marginală a timpului liber}}$$

Deci, rata marginală de substituție dintre consum și timp liber = salariul real.

T = timpul total de care dispune muncitorul, compus din:

h = timpul de muncă;

$T-h$ = timpul liber;

w = salariul sau prețul muncii;

p = prețul bunurilor de consum;

$p = 1$

$w/1$ = salariul real;

c = consumul de bunuri economice;

$c = wh$ = constrângerea de a nu consuma mai mult decât venitul

U = cantitatea de muncă oferită.

Deci, maximizarea funcției $U(c, T-h)$ este în raport cu condiția $c = wh$

3. MODALITĂȚI DE PETRECERE A TIMPULUI LIBER ÎN MEDIUL URBAN

3.1. Dimensiunile și structura investigației

Culegerea informațiilor s-a realizat printr-o cercetare selectivă, organizată pe colectivitatea populației bucureștene, cu o vârstă între 14-80 ani, în patru ani consecutivi, (respectiv 1993-1996). Alegerea subiecților s-a făcut printr-o eșantionare științifică, în prima fază grupurile (straturile) fiind considerate principalele categorii socio-ocupationale (muncitori, lucrători cu studii medii, lucrători cu studii superioare, pensionari, casnice, elevi, studenți și șomeri).

În cadrul fiecărei grupe au fost respectate anumite proporții în funcție de vârstă, sex, starea civilă, tipul de locuință, existența copiilor în familie, deținerea unui autoturism, vârsta de urbanizare a familiei, venitul mediu lunar etc.

Eșantionarea s-a realizat în condițiile unor *restricții economice*; numărul subiecților cuprinși în investigație în cei patru ani fiind: 1993 - 465 subiecți, 1994 - 429 subiecți, 1995 - 438 subiecți, 1996 - 450 subiecți.

Culegerea datelor s-a făcut cu ajutorul operatorilor de interviu, pe un chestionar cuprinzând întrebări închise și mixte. Investigațiile s-au desfășurat în școli, facultăți, agenții de turism, bănci, unități de poștă și CARP-uri, piețe, instituții, cluburi, unități ale cooperăției meșteșugărești, întreprinderi.

Structura eșantionului a fost aproximativ aceeași în cei patru ani de investigație, cuprinzând următoarele caracteristici (în%):

a) categorii socio-ocupationale:

– muncitori	52,0
– funcționari cu studii medii	11,0
– lucrători cu studii superioare	10,0
– casnice	5,0
– pensionari	6,2
– șomeri	6,3
– elevi, studenți	6,4
– alte situații	3,1
(patroni, întreprinzători, particulari etc.)	

b) în funcție de sex:

– masculin	49,5
– feminin	50,5

c) starea civilă:

– căsătoriți	75,4
– necăsătoriți	24,6

- d) familii:
- cu copii 62,5
 - fără copii 37,5

- e) tipul de locuință:
- un apartament (sau garsonieră) într-un bloc 78,0
 - locuință individuală 22,0

- f) deținerea unui automobil:
- da 19,2
 - nu 80,8

- g) vârsta de urbanizare a familiei:
- până la 5 ani inclusiv 4,3
 - între 6-15 ani 16,0
 - între 16-30 ani 25,1
 - între 31-40 ani 13,8
 - între 41-50 ani 18,7
 - peste 50 ani 22,1

h) venitul mediu lunar al subiecților (recalculat pentru anii 1993, 1994, 1995)

- sub 150.000 lei 8,2
- între 151.000-250.000 18,3
- între 251.000-400.000 14,3
- între 401.000-600.000 30,1
- între 601.000-800.000 21,3
- între 801.000-1.000.000 4,5
- peste 1.000.000 3,3

Stabilirea categoriilor socio-ocupationale a avut în vedere posibilitatea de cuprindere atât a statutului general social-economic, cât și nivelul de instruire al subiecților. La “alte situații” au fost menționate noile ipostaze, specifice economiei de piață, cum sunt: patron, acționar-rentier etc.

3.2. Disponibilul de timp liber

Pentru înregistrarea aprecierilor privind disponibilul de timp liber s-a utilizat scala lui Likert, urmărindu-se evoluția scorului fiecăruia dintre cei patru ani, în care s-a realizat investigația (prin intermediul aceluiași chestionar), pentru cele trei ipostaze ale timpului liber: zilnic, săptămânal și anual.

Interesul în legătură cu “disponibilul de timp liber” este foarte mare, media ponderii nonrăspunsurilor pe ani fiind de numai 5,73%.

Pentru cele trei ipostaze și pe ani, ponderea nonrăspunsurilor are următoarele valori (în%):

	1993	1994	1995	1996	În medie
Zilnic	5,7	6,2	9,0	8,7	7,4
Săptămânal	8,7	8,2	5,2	2,3	6,1
Anual	1,0	3,6	5,8	4,4	3,7

Datele de mai sus, indică un interes mai mare pentru timpul liber anual, urmat de cel săptămânal și de cel zilnic.

Tabelul 1 - Aprecieri în legătură cu disponibilul de timp liber

Peri- oada	Aprecieri	Număr subiecți și ponderi pe an							
		1993		1994		1995		1996	
		Număr	%	Număr	%	Număr	%	Număr	%
Zilnic	Foarte mult	33	7,0	28	6,6	22	5,1	16	3,5
	Mult	70	15,0	58	13,5	44	10,0	35	7,8
	Suficient	136	29,3	118	27,6	106	24,1	95	21,1
	Puțin	146	31,7	144	33,6	161	36,7	181	40,3
	Foarte puțin	54	11,6	54	12,5	66	15,1	84	18,6
	Nonrăsp.	26	5,7	27	6,2	39	9,0	39	8,7
	Total	465	100,0	429	100,0	438	100,0	450	100,0
	Scor*	-0,29	-	-0,34	-	-0,51	-	-0,68	-
Săptămă- năal	Foarte mult	38	8,1	26	6,0	20	4,6	17	3,8
	Mult	71	15,2	56	13,0	50	11,5	45	10,0
	Suficient	154	33,1	153	35,8	159	36,3	172	38,2
	Puțin	141	30,4	136	31,6	154	35,1	168	37,3
	Foarte puțin	21	4,5	23	5,4	40	7,3	38	8,4
	Nonrăsp.	40	8,7	35	8,2	23	5,2	10	2,3
	Total	465	100,0	429	100,0	438	100,0	450	100,0
	Scor*	-0,08	-	-0,18	-	-0,34	-	-0,37	-
Anual	Foarte mult	52	11,2	49	11,4	28	6,5	25	5,6
	Mult	78	16,8	59	13,6	49	11,2	47	10,4
	Suficient	203	43,7	175	40,8	163	37,0	152	33,7
	Puțin	114	24,5	115	26,9	152	34,6	176	39,1
	Foarte puțin	13	2,8	16	3,7	21	4,9	31	6,8
	Nonrăsp.	5	1,0	15	3,6	25	5,8	19	4,4
	Total	465	100,0	429	100,0	438	100,0	450	100,0
	Scor*	0,09	-	0,02	-	-0,21	-	-0,33	-

Sursa: prin prelucrarea informațiilor obținute din investigație

De observat că ponderea nonrăspunsurilor, vizând disponibilul de timp liber zilnic are o evoluție ascendentă, în cei patru ani acest aspect însemnând "grevarea treptată a acestei durate" cu alte preocupări, noțiunea de timp liber zilnic începând să-și piardă consistența.

Ponderea nonrăspunsurilor pentru timpul liber săptămânal scade, în schimb, indicând o oarecare creștere a interesului pentru semnificația acestei durate care "poate fi altceva" decât întreaga săptămână.

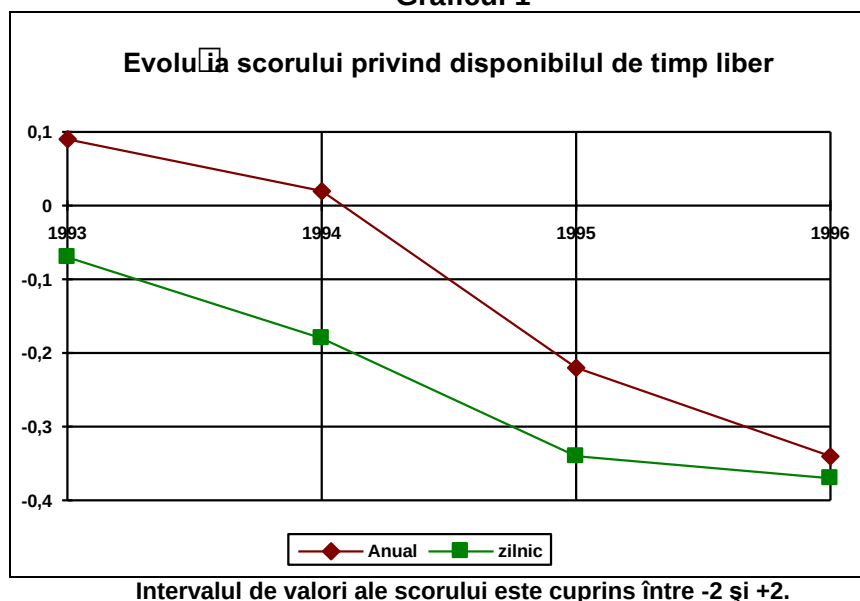
Ponderea nonrăspunsurilor privind timpul liber anual crește relativ semnificând "alte preocupări" și într-o parte din concediul de odihnă sau din vacanțe.

$$S = \frac{FM(2) + M(1) + S(0) + P(-1) + FP(-2)}{TS - R}$$

în care:

S - scor;	P - puțin
Fm - foarte mult	FP - foarte puțin
M - mult	R - nonrăspunsuri
S - suficient	Ts - total subiecți

Graficul 1



- De observat că ponderile aprecierilor indicând că disponibilul de timp liber este "puțin și foarte puțin" cresc, de-a lungul celor patru ani,

pentru toate cele trei ipostaze, după cum urmează (cumulând cele două niveluri de apreciere), în%:

	1993	1994	1995	1996
Zilnic	43,0	46,1	51,8	58,9
Săptămânal	34,9	37,0	42,4	45,7
Anual	27,3	30,6	39,5	45,9

În același timp și în același mod, ponderea celor care consideră că au timp “foarte mult și mult” scade. Deci, rezervele financiare scad, pe măsură ce prețurile cresc (și veniturile scad), iar timpul liber este folosit pentru completarea subzistenței familiei.

- Evoluția scorului anual indică o situație puțin încurajatoare și în continuă deteriorare. Scorul capătă valori între +0,09 și -0,68.

Cu excepția ponderilor aprecierilor privind disponibilul de timp liber anual în 1993 și 1996, celelalte ponderi sunt negative și cu tendințe de scădere continuă.

Cu toate că interesul pentru timpul liber este maxim, corespunzător numărului relativ mic de nonrăspunsuri, aprecierile au rezultate negative exprimate de scoruri.

- Aprecierile care atestă că timpul liber este suficient au ponderi importante în totalul răspunsurilor, reprezentând 33,4% în medie pe an și ipostază.

În structură, ponderile acestor răspunsuri au o evoluție ascendentă în cazul timpului liber săptămânal (de la 33,1% la 38,2%, deci cu un ritm mediu anual de creștere de 1,7%) iar în cazurile timpului liber zilnic și anual, evoluția este descendentă (cu un ritm mediu anual de 2,7% și respectiv 3,3%).

3.3. Modalități de petrecere a timpului liber pe spații de desfășurare

În cadrul chestionarului (prezentat în anexa nr. 1), cele 28 de modalități de petrecere a timpului liber au fost împărțite în trei grupe, în funcție de spațiul de desfășurare și anume:

- acasă – 9 modalități;
- în oraș – 13 modalități;
- în afara orașului – 6 modalități.

Și această parte a chestionarului (perfecționată printr-o anchetă pilot pe un lot de 50 de subiecți) s-a bucurat de interes, cele 17.470 de răspunsuri înregistrate în cele patru etape, distribuindu-se într-o medie de 114 răspunsuri/etapă/modalitate.

Comparând numărul mediu de răspunsuri, pentru fiecare modalitate de petrecere a timpului liber, pe etape și spații de desfășurare, vom obține:

	1993	1994	1995	1996
Acasă	243	243	253	254
În oraș	111	110	104	100
În afara orașului	120	122	132	137

Evoluția ponderilor de mai sus indică, pe de o parte diminuarea interesului pentru modalitățile de petrecere a timpului liber în oraș (unde mediul este poluat, transportul a devenit foarte anevoios și prețurile prohibitive), iar pe de altă parte fie retragerea între “pereții casei” (cea mai mare parte locuind la bloc), fie ieșirea în mijlocul naturii, pentru aceste din urmă “spații” crescând interesul subiecților.

3.3.1. Modalități de petrecere a timpului liber –acasă

- Timpul liber, este durata ce rămâne la dispoziția individului în afara timpului de muncă (de 6,7 sau 8 ore zilnic în funcție de profesie), la care se adaugă timpul de deplasare (la și de la locul de muncă, între 1 oră și 2 ore maximum) și timpul de somn, ca necesitate fiziologică de refacere a energiei cheltuite (în procesul de muncă).

Această distincție simplă rămâne valabilă, în linii generale, pentru o zi de lucru obișnuită din viața celor mai mulți oameni, care trăiesc din rezultatele muncii zilnice, prin exercitarea unor profesii. Există, desigur și alte distincții pentru statutul de elev, de student, de patron, de om politic sau activist sindical, de savant, de militar sau de cercetător.

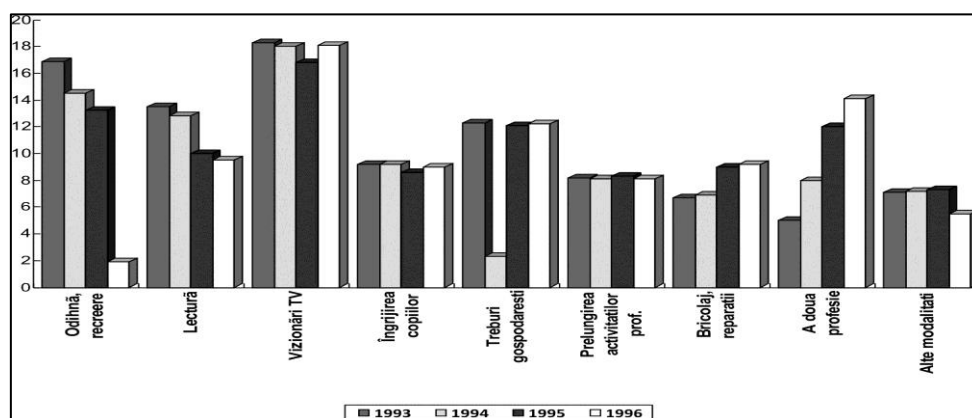
Pentru cercetare și analiză este necesară o schemă generală de referință, în care preocupările și modalitățile de petrecere a timpului liber să poată cuprinde, în mare, cele mai multe ipostaze posibile, excepțiile putând fi înregistrate la “alte modalități”.

Tabelul 2 - Modalități de petrecere a timpului liber – acasă între anii 1993-1996

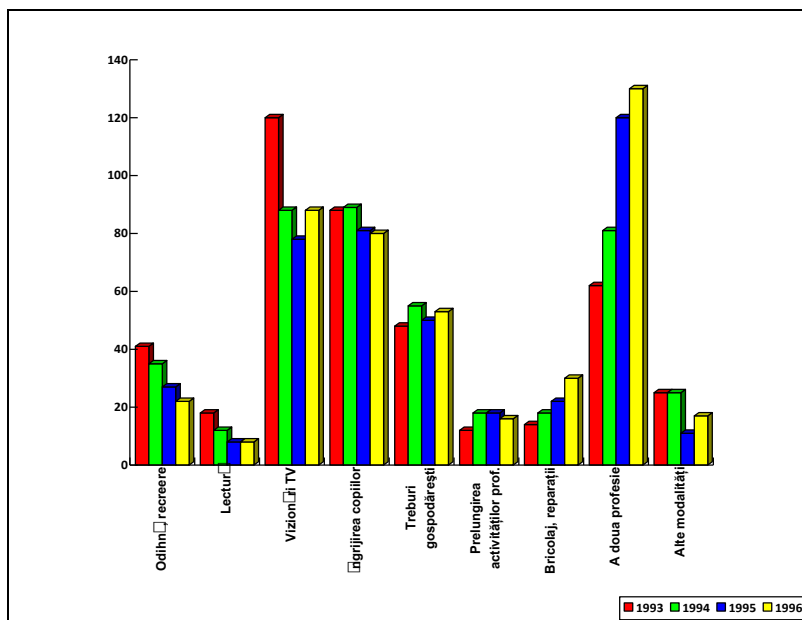
	Răspunsuri, durate și ponderi în perioada 1993 - 1996							
	1993 - 465 subiecți				1994 - 429 subiecți			
Modalități de petrecere a timpului liber	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
Vizionări TV	410	18,7	120	27,4	395	18,0	90	20,8
Odihnă, recreere	370	16,9	42	9,6	347	15,3	36	8,4
Lectură	300	13,7	18	4,2	288	13,1	12	2,7
Trebur gospodărești	280	12,8	48	10,9	277	13,7	54	12,5
Îngrijirea copiilor	210	9,6	90	20,5	211	9,6	90	20,8
Prelungirea acti-								

Modalități de petrecere a timpului liber	Răspunsuri, durate și ponderi în perioada 1993 - 1996							
	1993 - 465 subiecți				1994 - 429 subiecți			
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
vității profesionale	191	8,7	12	2,7	188	8,6	18	4,2
Bricolaje, reparații	153	7,0	12	2,7	171	7,2	18	4,2
A doua profesie	115	5,2	66	15,2	143	8,0	84	19,4
Alte modalități	159	7,4	30	6,8	169	7,5	30	6,9
Total	2188	100,0	438'	100,0	2189	100,0	432'	100,0
Modalități de petrecere a timpului liber	1995 - 438 subiecți				1996 - 450 subiecți			
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
Vizionări TV	385	16,9	80	19,0	423	18,5	90	20,0
Odihnă, recreere	309	13,6	30	7,2	275	12,0	25	5,6
Lectură	231	10,0	6	1,4	217	9,5	6	1,3
Trebur gospodărești	283	12,4	48	11,4	286	12,5	50	11,1
Îngrijirea copiilor	208	9,3	84	19,9	217	9,5	83	18,4
Prelungirea activității profesionale	203	8,9	18	4,2	201	8,5	15	3,3
Bricolaje, reparații	212	9,3	24	5,7	218	9,5	30	6,7
A doua profesie	275	12,1	120	28,4	328	14,3	133	29,5
Alte modalități	172	7,5	12	2,8	125	5,7	18	4,1
Total	2278	100,0	422'	100,0	2290	100,0	450'	100,0

Graficul 2 - Evoluția modalităților de petrecere a timpului liber - acasă, în perioada 1993-1996



Graficul 3 - Evoluția duratei medii zilnice (în minute) a modalităților de petrecere a timpului liber - acasă, în perioada 1993-1996



În structura modalităților de petrecere a timpului liber acasă, distingem două categorii și anume:

- pasive: odihnă - recreere, lectură și vizionări tv, care, împreună au o pondere ce scade de la 49,3% în 1993 la 40,0% în 1996;
- active: îngrijirea copiilor, treburile gospodărești, prelungirea activității profesionale, bricolaj, reparații și a doua profesie, care, împreună au o pondere ce crește de la 43,3% în 1993 la 54,3% în 1996.

Dintre acestea, primele trei rămân aproximativ constante, iar ultimele două cresc astfel:

- bricolaj, reparații - de la 7,0% la 9,5%;
- a doua profesie - de la 5,2% la 14,3%, în același interval (de aproape 3 ori).

În condițiile trecerii la economia de piață, în România folosirea unei părți crescânde a timpului liber pentru câștiguri suplimentare devine o necesitate și o modalitate de a rezista seismelor reformei.

- Între “alte modalități” menționate la această întrebare semiînchisă, amintim:
 - hobby-uri ca muzică, pictură, filatelie - circa 4,0% pentru cele patru etape (care ar putea majora ponderea modalităților “pasive”);

- probleme administrative, petreceri, divertisment - circa 3% în 1993, descreșcând până la 1,7% în 1996 (modalități ce pot fi cotate ca semiactive).

Între cele opt modalități de petrecere a timpului liber acasă, primele trei (cu ponderile cele mai mari în totalul răspunsurilor) sunt următoarele (la începutul și la sfârșitul intervalului):

		1993		1996		
Loc I	Vizionări tv	410 răspunsuri	18,7%	423 răspunsuri	18,5%	Loc I
Loc II	Odihnă Recreere	370 răspunsuri	16,9%	275 răspunsuri	12,0%	
Loc III	Lectură	300 răspunsuri	13,7%	217 răspunsuri	9,5%	
	A doua profesie	115 răspunsuri	5,2%	328 răspunsuri	14,3%	Loc II
	Treburile gospodărești	280 răspunsuri	12,8%	286 răspunsuri	12,5%	Loc III

Diminuarea ponderii răspunsurilor vizând “odihna, recreerea și lectura” ca principale modalități de petrecere a timpului liber indică o schimbare în dimensiunile funcțiilor timpului liber (cea de refacere și culturală) și o reorientare către dezvoltarea funcției economice, proces specific crizei și inflației.

“Îngrijirea copiilor” și “prelungirea activității profesionale”, ca modalități de petrecere a timpului liber-acasă, au o evoluție relativ constantă, semnificând un echilibru normal al familiei și al locului principal al copiilor în viața de fiecare zi.

“Bricolajul” și “reparațiile” cresc ca pondere în ultimii doi ani ai intervalului, ca reacție la creșterea tarifelor la prestațiile cooperăției meșteșugărești și a altor prestatori. (A se vedea și graficele nr. 2 și nr. 4).

- *Evoluția duratei medii zilnice* (în minute) a modalităților de petrecere a timpului liber-acasă - permite o analiză intimă a mutațiilor ce au loc; “petrecerea timpului liber-acasă” devine mai mult “utilizarea timpului liber-acasă” într-o mare măsură, reducând, de fapt, disponibilul real de timp liber necesar complexului de “nevoi ale omului”, menționate anterior.

La începutul și la sfârșitul intervalului, primele trei durate, în minute, zilnic, sunt următoarele:

		1993	1996	
Locul I	Vizionări tv	120'	80'	Locul III
Locul II	Îngrijirea copiilor	90'	84'	Locul II
Locul III	A doua profesie	66'	120'	Locul I

Distincția între diferitele modalități de “petrecere” sau “utilizare” a timpului liber nu se poate face în realitate; aceasta se interferează într-o măsură apreciabilă, greu de cuantificat.

După cum rezultă și din Graficul 3, scade foarte mult în cei patru ani durata unor preocupări în timpul liber cum sunt:

- lectura - de la 18' la 6' zilnic;
- odihna - de la 42' la 25' zilnic;
- alte preocupări - de la 74' la 18' zilnic în favoarea celei “de-a doua profesii”, dar și a “bricolajului” și a “reparațiilor” care cresc de la 12' la 30' zilnic.

3.3.2. Modalități de petrecere a timpului liber - în oraș

Ca rezultat a configurației totale a atitudinilor, comportamentul oricărui individ depinde de situația sa socială (în raport cu ceilalți), de motive - cu rolul lor de suport energetic și scopuri - “ca modele mentale care prefigurează și orientează anticipat, în strânsă legătură cu conștiința și sub controlul acesteia”¹.

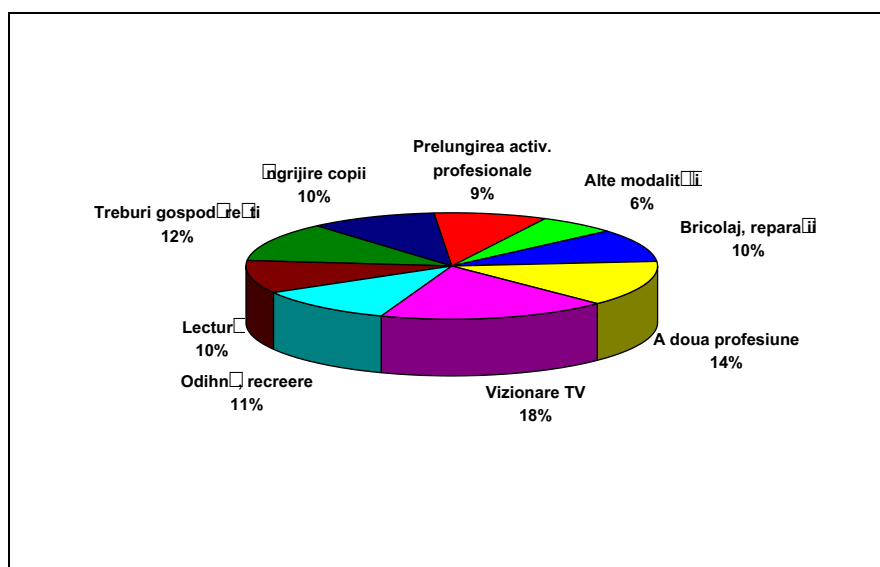
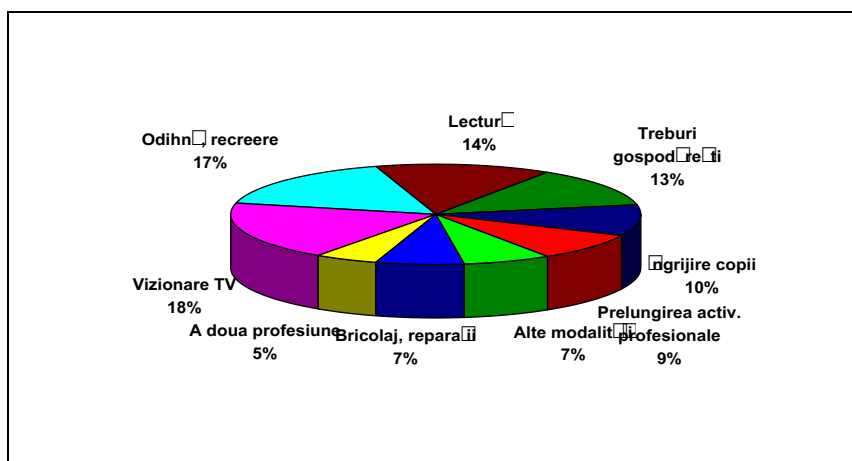
Tabelul 3 - Modalități de petrecere a timpului liber - în oraș

Modalități de petrecere a timpului liber	Răspunsuri, durate și ponderi în perioada 1993 - 1996							
	1993 - 465 subiecți				1994 - 429 subiecți			
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
Plimbări	261	18,0	20	11,5	285	19,9	12	6,5
Teatru	227	15,7	8	4,6	213	14,9	6	3,2
Film	212	14,6	7	4,0	202	14,2	6	3,2
Operă	65	4,5	5	2,9	62	4,3	4	2,2
Lecturi la bibliotecă	78	5,4	4	2,3	65	4,4	3	1,6
Operetă	67	4,6	5	2,9	66	4,4	4	2,2
Practicarea unui sport	165	11,4	12	6,9	164	11,6	10	5,4
Vizionarea manif. sportive	131	9,0	6	3,4	126	8,8	5	2,5
Continuarea studiilor - seral	34	2,3	20	11,5	32	2,2	17	9,2
Continuarea studiilor - f.f.	21	1,4	12	6,9	29	2,0	10	5,4
Activități	38	2,6	4	2,3	46	3,3	6	3,2

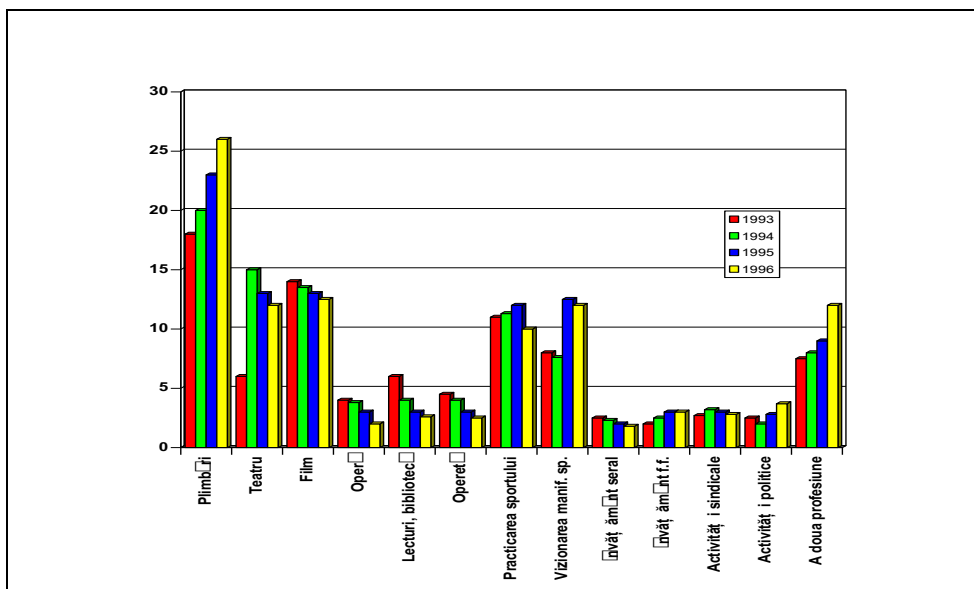
¹ Panait Golu, Dicționar de psihologie socială, Ed. științifică și enciclopedică, 1981, București

Modalități de petrecere a timpului liber	Răspunsuri, durate și ponderi în perioada 1993 - 1996							
	1993 - 465 subiecți				1994 - 429 subiecți			
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
sindicale								
Activități politice	35	2,4	6	3,4	28	2,0	7	3,8
A doua profesie și altele	115	7,9	65	37,4	117	8,2	95	51,4
Total	1449	100,0	174	100,0		100,0	185	100,0
	1995 - 438 subiecți				1996 - 450 subiecți			
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi	% din total durată
Plimbări	312	23,0	10	5,1	332	25,5	8	3,6
Teatru	180	13,3	5	2,5	161	12,4	4	1,8
Film	183	13,5	5	2,5	171	13,2	4	1,8
Operă	49	3,6	3	1,5	36	2,8	2	0,9
Lecturi la bibliotecă	50	3,7	3	1,5	43	3,3	3	1,4
Operetă	41	3,0	4	2,0	33	2,5	3	1,4
Practicarea unui sport	160	11,8	8	4,1	138	10,6	6	2,7
Vizionarea manif. sportive	101	7,5	4	2,0	92	7,1	3	1,4
Continuarea studiilor - seral	28	2,1	15	7,7	25	1,9	12	5,5
Continuarea studiilor - f.f.	38	2,8	8	4,1	37	2,8	7	3,2
Activități sindicale	41	3,1	6	3,0	35	2,7	8	3,6
Activități politice	39	2,8	6	3,0	48	3,7	8	3,6
A doua profesie și altele	130	9,6	120	61,0	148	11,5	151	69,0
Total	1352	100,0	197	100,0	1299	100,0	219	100,0

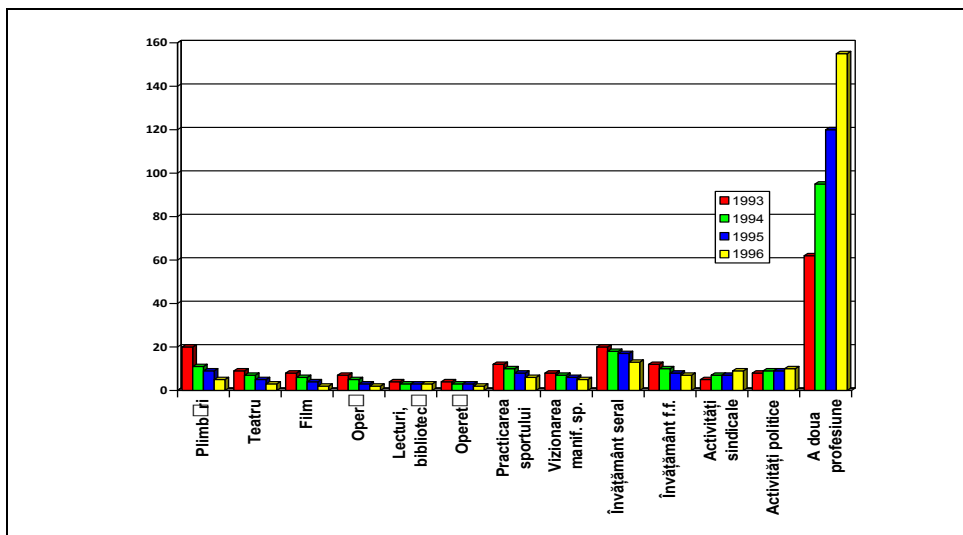
Graficul 4



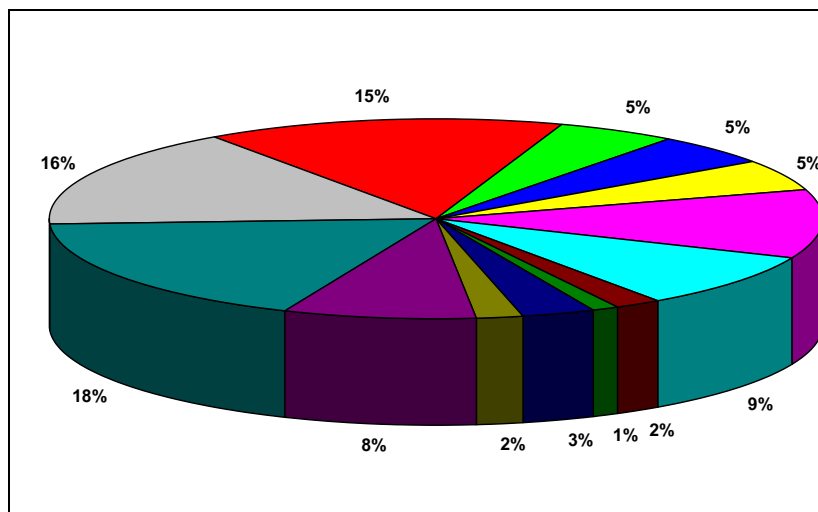
Graficul 5 - Evoluția modalităților de petrecere a timpului liber - în oraș



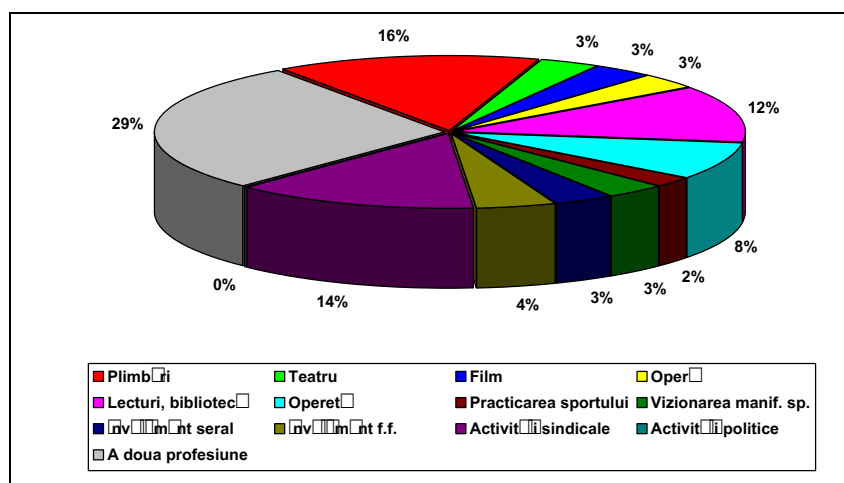
Graficul 6 - Evoluția duratei medii zilnice (în minute) a modalităților de petrecere a timpului liber - în oraș, în perioada 1993-1996



Graficul 7a - Ponderi ale modalităților de petrecere a timpului liber în oraș, 1993



Grafic nr. 7 b, 1996



Deși condiția imediată a comportamentului este una psihică, subiectivă, factorii care-l influențează sunt obiectivi și rezidă în situațiile de viață cu care se confruntă și interacționează persoana. Prezența și influența socialului se concretizează la nivelul comportamentului uman în ceea ce numim status-ul și rolul persoanei.

În grupurile și colectivitățile din care face parte, persoana ocupă întotdeauna o anumită poziție cu anumite sarcini, funcții și obligații, așteptând, la rândul-i, de la ceilalți, anumite comportamente în raport cu el. Pentru ca rolul să fie transpus în conduită este necesar ca acesta să fie perceput, înțeles și acceptat, operații care la rândul lor determină punerea în funcțiune a componentelor politice ale persoanei (trebuiețe, motive, interese, capacități, temperament, atitudini). Se naște, deci, o circularitate intercomportamentală, care în planul interuman se manifestă ca sistem de stimuli, dar și ca sistem de răspunsuri, concurând la adaptarea interpersonală.

Datorită mării varietăți de situații întâlnite, comportamentul persoanei suportă un proces de specializare și diferențiere, în funcție de spațiu și de timp, de vârstă și sex, de mediu și cultură, de profesie și ocupație, de grupul și categoria socială cărora le aparține individul.

În timpul liber, ca parte integrantă a vieții individului, comportamentul este influențat de aceleași variabile și nu numai. Intersecția permanentă a rolurilor pe care le are fiecare individ, în cadrul comportamentului individual în colective diferite, determină adaptarea prin alegere, maturizarea și integrarea socio-umană, în toate dimensiunile sale, înăuntrul familiei și în afara acesteia, în timpul de muncă și în timpul liber - ca formă a libertății.

Artele, mișcarea fizică, activitățile științifice, politice sau obștești, raportate continuu la dimensiunea economică a existenței, care la rândul-i le condiționează pe primele, curiozitatea și nevoia continuă de nou, călătoriile, ieșirea din cotidian, adaptarea la mediul imediat și multe altele, iată tot atâtea solicitări și bucurii, eforturi și clipe de relaxare, în jurul și înăuntrul omului în pragul secolului XXI.

Dincolo de principala celulă socială - familia, dincolo de primul grup căreia individul îi aparține, comportamentul acestuia continuă să fie un complex proces de adaptare, de aspirație, de mimetism (uneori), de dezvoltare, comunicare și participare.

- Dintre multiplele modalități posibile de petrecere a timpului liber în oraș, am cuprins în chestionarul utilizat un număr de 13 și posibilitatea de a completa lista cu "altele".

Dintre acestea, o mare parte sunt active (plimbări, practicarea unui sport, continuarea studiilor, activitățile sindicale și politice și a doua profesie) cumulând peste 45% din totalul răspunsurilor, iar cele pasive, alcătuind majoritatea îl au în vedere pe individ ca lector (cititor) sau spectator la spectacolele de artă și manifestările sportive.

- Primele 5 locuri, în ordinea ponderilor în total răspunsuri, la începutul și sfârșitul perioadei sunt următoarele:

1993				1996	
Locul I	Plimbări	18,0%	----->	25,5%	Locul I
Locul II	Teatru	15,7%	----->	12,4%	Locul II
Locul III	Film	14,6%	----->	13,2%	Locul III

1993				1996	
Locul IV	Practicarea unui sport	11,4%	----->	10,6%	Locul V
Locul V	Vizionarea unui spectacol/sportiv	9,0%	----->	7,1%	
	A doua profesie ș.a.	7,9%	----->	11,5%	Locul IV

În același interval, interesul pentru activitățile sindicale și politice, precum și cele pentru continuarea studiilor la "fără frecvență" crește, iar pentru operă, operetă și învățământul seral scade.

- Durata zilnică a modalităților de petrecere a timpului liber în oraș variază între 2 - 15 minute zilnic, pe primele trei locuri la începutul și sfârșitul intervalului fiind următoarele:

1993				1996	
Locul I	A doua profesie și alte modalități	65'	----->	151'	Locul I
Locul II	Plimbări	20'	----->	8'	Locul III
Locul II	Continuarea studiilor la seral	20'	----->	12'	Locul II
Locul III	Practicarea unui sport	12'	----->	6'	
Locul III	Continuarea studiilor la fără frecvență	12'	----->	7'	
	Activități sindicale	4'	----->	8'	Locul III
	Activități politice	6'	----->	8'	Locul III

Dintre celelalte modalități de petrecere a timpului liber în oraș, numai activitățile sindicale și politice au o creștere relativă, ca durată, celelalte involuând în intervalul 1993 - 1996.

Dacă vom ține seama de durata reală minimă a fiecăreia dintre modalitățile de petrecere a timpului liber în oraș, în 1996 vom obține o frecvență destul de redusă a acestora, după cum sugerează următoarea radiografiere:

Modalități de petrecere a timpului liber	Durata minimă ¹ necesară (min.)	Durata medie disponibilă (min.)	Frecvența probabilă	Pentru ce proporție a subiecților
Plimbări	3 ore	20'	9 zile	25,5%
Teatru	3 ore	4'	45 zile	12,4%
Film	3 ore	4'	45 zile	13,2%
Operă	3 ore	2'	90 zile	2,8%
Operetă	3 ore	3'	60 zile	2,5%

¹ inclusiv transportul urban

Modalități de petrecere a timpului liber	Durata minimă ¹ necesară (min.)	Durata medie disponibilă (min.)	Frecvența probabilă	Pentru ce proporție a subiecților
Lecturi în bibliotecă	3 ore	3'	60 zile	3,3%
Practicarea unui sport	2 1/2 ore	6'	25 zile	10,6%
Vizionarea unor manifestări sportive	3 1/2 ore	3'	70 zile	7,1%
Continuarea studiilor la seral	4 ore	12'	20 zile	1,9%
Continuarea studiilor la f.f. ¹	3 1/2 ore	7'	30 zile	2,8%
Activități sindicale	3 ore	8'	23 zile	2,7%
Activități politice	3 ore	8'	23 zile	3,7%
A doua profesie și alte modalități	3 ore	151'	aproape zilnic	11,5%

Dintre "alte modalități" subiecții menționează: cumpărături diferite (circa 25%); vizite la prieteni (circa 25%); participări la slujbe religioase (circa 13%), întâlniri cu prieteni (circa 10%), altele (circa 23%).

3.3.3. Modalități de petrecere a timpului liber în afara orașului

Deplasarea în afara orașului presupune timp liber mai mult, un mijloc de transport, servicii de cazare, alimentație publică și agrement, un program de deplasare, de sejur, de vizitare și de divertisment, deci o cheltuială de timp și de bani din resurse proprii sau atrase.

Distanța de deplasare este direct proporțională cu timpul liber disponibil, disponibilul bănesc și determinată de motivația personală sau de grup.

- Dintre modalitățile de petrecere a timpului liber în afara orașului, în chestionarul utilizat am ipostaziat un număr de peste 10. După ancheta pilot acestea au rămas numai 5, la care "alte modalități" completează o paletă destul de largă.

Dintre "alte modalități" menționate de către subiecții cuprinși în investigație, cele mai importante au fost următoarele:

- vizitarea părinților și a rudelor într-un sat situat la o distanță de maximum 150 km = circa 53%;
- pescuit în zone situate la maximum 50 km = 30%;
- vizitarea unor mănăstiri (Cernica, Pasărea, Ciorogârla, Căldărușani, Țigănești etc.) = 10%, etc.

¹ pentru pregătire și sinteze

- primele trei locuri, ca pondere în totalul răspunsurilor privind modalitățile de petrecere a timpului la începutul și la sfârșitul intervalului, sunt deținute de:

		1993	1996	
Locul I	- Turism individual în afara orașului	28,0%	14,2%	Locul III
Locul II	- Turism organizat în afara orașului	22,4%	(8,6%)	
Locul III	- Plimbări în Z.P.O.* în timpul săptămânii	14,1%	(11,6%)	
	- Plimbări în Z.P.O. în timpul week-endului	(12,7%)	22,3%	Locul II
	- Activități agricole într-un sat apropiat	(11,0%)	40,0%	Locul I

În cei patru ani "modalitățile" cu ponderi mai mari (a se vedea și Graficul 9) își schimbă locurile, cu o singură excepție - "turismul individual" care de pe locul I trece pe locul III.

"Practicarea turismului" scade de 2 - 3 ori și în schimb cresc de aproape 4 ori "activitățile agricole într-un sat apropiat".

Această mutație, corespunzător căreia activitățile agricole dețin 40% în totalul răspunsurilor din 1996, este un efect firesc al punerii în posesie asupra terenurilor agricole a foștilor membri C.A.P. și nu numai. Terenurile dobândite trebuie cultivate, iar forțele existente în sate sunt insuficiente sub toate aspectele (financiar, uman, tehnic etc).

- Durata medie a modalităților de petrecere a timpului liber în afara orașului este cuprinsă între 2 -28 ore lunar.

Durata cea mai mare (a se vedea și Graficul 10) se înregistrează în cazul "activităților" agricole pe tot parcursul intervalului (18, 2 zile/ lunar, în comparație cu 8,2 zile/ lunar durata medie generală pe cele 8 modalități și cele 4 etape).

Modalități de petrecere a timpului liber	Răspunsuri, durate și ponderi în perioada 1993 - 1996							
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi**	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi**	% din total durată
	1993				1994			
Plimbări în timpul săptămânii în Z.P.O.*	101	14,1	9	18,0	127	17,4	7	14,9
Plimbări în Week-end în Z.P.O.	93	12,9	8	16,0	114	15,6	9	19,1
Turism individual în afara orașului	201	28,0	8	16,0	197	27,0	5	10,6
Turism	161	22,4	5	10,0	150	20,0	4	8,5

* Z.P.O. Zonă preorășenească.

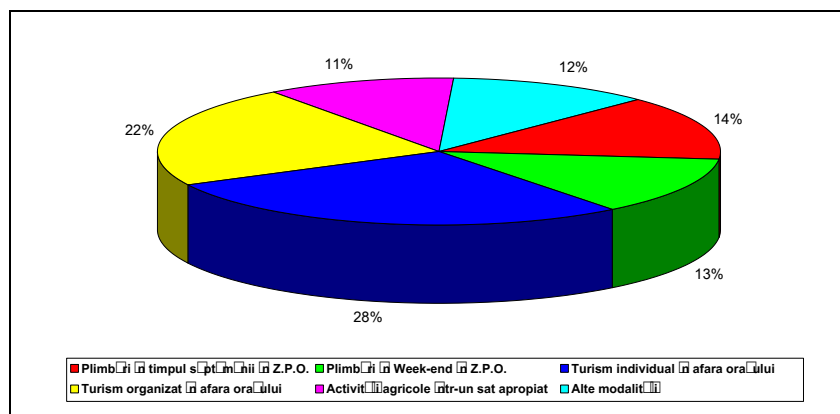
* Zonă preorășenească; ** Durat în ore, lunar.

Modalități de petrecere a timpului liber	Răspunsuri, durate și ponderi în perioada 1993 - 1996							
	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi**	% din total durată	Nr. răsp.	% din total răsp.	Durata medie min/zi**	% din total durată
	1993				1994			
organizat în afara orașului								
Activități agricole într-un sat apropiat	79	11,0	12	24,0	108	14,9	14	29,8
Alte modalități	83	11,6	8	16,0	34	4,6	8	17,1
Total	718	100,0	50	100,0	730	100,0	47	100,0
	1995				1996			
Plimbări în timpul săptămânii în Z.P.O.*	138	17,5	5	10,4	96	11,6	4	7,5
Plimbări în Week-end în Z.P.O.	158	20,0	10	20,8	183	22,3	7	13,2
Turism individual în afara orașului	133	16,8	3	6,2	117	14,2	2	3,8
Turism organizat în afara orașului	83	10,5	3	6,2	71	8,6	2	3,8
Activități agricole într-un sat apropiat	249	31,5	19	39,7	328	40,0	28	52,8
Alte modalități	29	3,7	8	16,7	27	3,3	10	18,9
Total	790	100,0	48	100,0	822	100,0	53	100,0

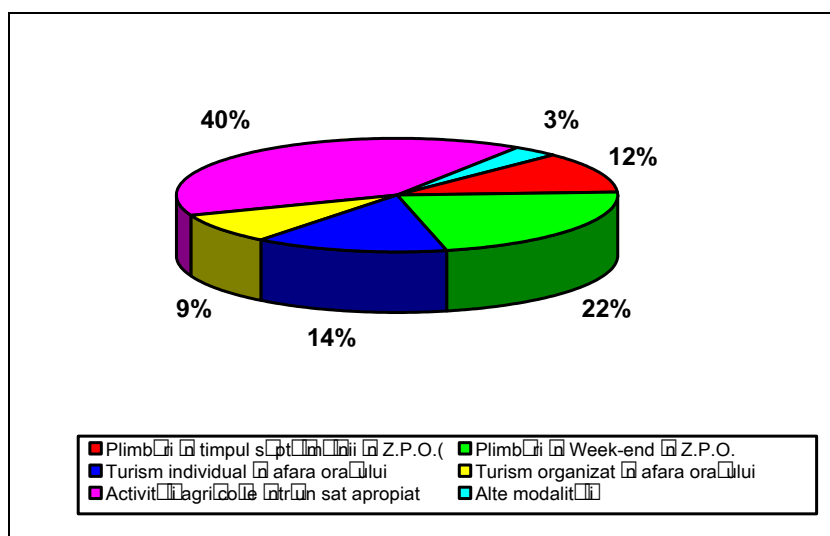
* Zonă preorășenească; ** Durat în ore, lunar.

Graficul 8 - Ponderi ale modalităților de petrecere a timpului liber în anul 1993 și 1996

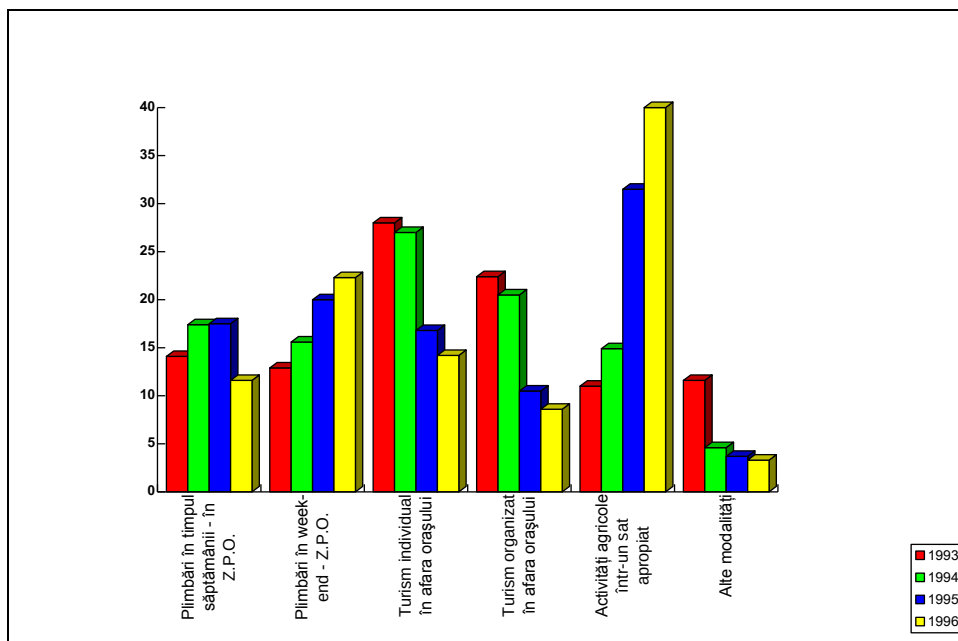
Grafic nr. 8 a (1993)



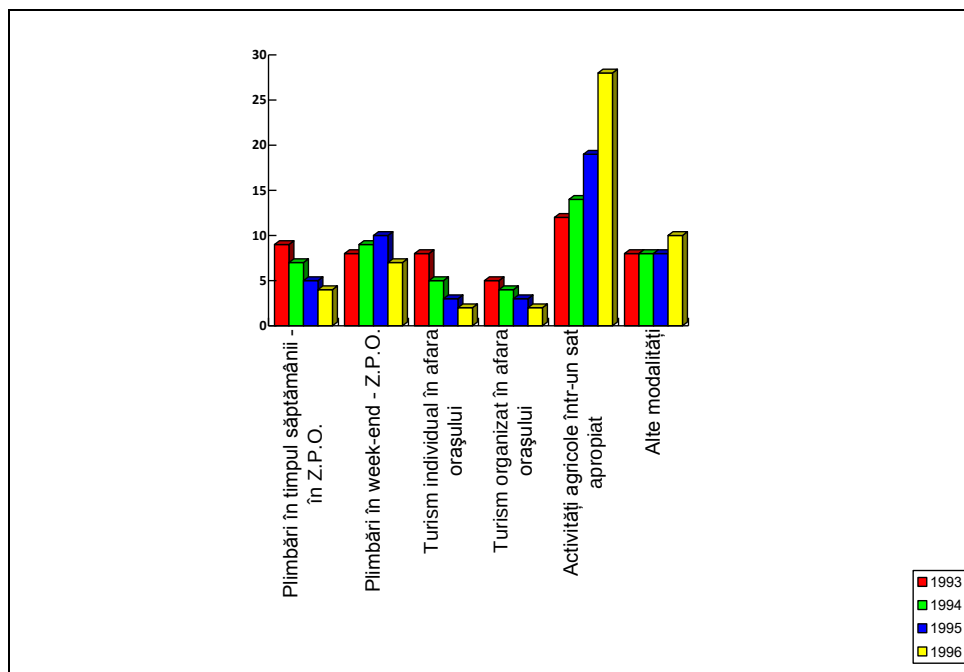
Grafic nr. 8 b – (1996)



Graficul 9 - Evoluția modalităților de petrecere a timpului liber în afara orașului în perioada 1993 - 1996



Graficul 10 - Durate medii lunare în ore, ale modalităților de petrecere a timpului liber în perioada 1993 - 1996



Frecvența probabilă a timpului liber într-una din modalitățile menționate era următoarea (1996):

	Durata minimă necesară, în h	Durata medie lunară, în h	Frecvența propabilă	Pt. ce proporție a subiecților
- Plimbări în timpul săptămânii în zona preorășenească	8	- 1993- 9 h - 1996- 4 h	la cca. 1 lună la cca. 2 luni	- 14,1% - 11,6%
- Plimbări în week-end în Z.P.O.	8	- 1993- 8 h - 1996- 7 h	la cca. 1 lună la cca. 1 lună	- 12,9% - 22,3%
- Turism individual în afara orașului	16	- 1993- 8 h - 1996- 2 h	la cca. 1/2 lună la cca 2 luni	- 28,0% - 14,2%
- Turism organizat în afara orașului	15*	- 1993- 5 h - 1996- 2 h	la cca. 3 luni la cca 7 1/2 luni	- 22,4% - 8,6%
- Activități agricole într-un sat apropiat	48	- 1993- 12 h - 1996- 28 h	la cca. 4 luni la cca 1 1/2 luni	- 11,0% - 40,0%
- Alte modalități		- 1993- 8 h - 1996- 10 h		- 11,6% - 18,9%

* Fără cazare

Anexa nr. 1 - În totalul răspunsurilor acordate celor 3 grupe de modalități de petrecere a timpului liber în 1993 și 1996, mutațiile principale sunt următoarele:

	1993%	1996%
ACASĂ		
1. Odihnă, recreere	8,5	6,2
2. Lectură	6,9	4,9
3. Vizionări TV	9,4	9,6
4. Îngrijirea copiilor	4,8	4,9
5. Treburi gospodărești	6,4	6,5
6. Prolungirea activității profesionale	4,4	4,6
7. Bricolaj, reparații	3,5	4,9
8. A doua profesie	2,6	7,4
9. Alte modalități	3,6	2,8
ÎN ORAȘ		
10. Plimbări	6,0	7,5
11. Teatru	5,2	3,6
12. Film	4,9	3,9
13. Operă	1,5	0,8
14. Lecturi la bibliotecă	1,8	1,0
15. Operetă	1,6	0,7
16. Practicarea unui sport	3,8	3,1
17. Vizionarea unor manifestări sportive	3,0	2,1
18. Continuarea studiilor la seară	0,8	0,6
19. Continuarea studiilor la fără frecvență	0,5	0,8
20. Activități sindicale	0,9	0,8
21. Activități politice	0,8	1,1
22. A doua profesie și altele	2,6	3,3
ÎN AFARA ORAȘULUI		
23. Plimbări în timpul săptămânii în ZPO	2,3	2,2
24. Plimbări în week-end în ZPO	2,1	4,1
25. Turism individual	4,6	2,6
26. Turism organizat	3,7	1,6
27. Activități agricole într-un sat apropiat	1,8	7,4
28. Altele	1,9	0,6



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 28-29/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

PIAȚA CEREALELOR
- conjunctură mondială și context național -

Angela POPESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1 - ABORDĂRI CONCEPTUALE.....	99
1.1. Definirea pieței cerealelor: forțele si mecanismele pieței.....	99
1.2. Caracteristici, particularități si funcții ale pieței cerealelor	100
Capitolul 2 - CEREREA ȘI OFERTA DE CEREALE ÎN LUME ȘI ÎN ROMÂNIA	104
2.1. Oferta (producția) de cereale în lume	104
2.2. Consumul de cereale în lume	110
2.3. Cererea si oferta de cereale în România.....	114
Capitolul 3 - COMERȚUL MONDIAL DE CEREALE	117
Capitolul 4 - DISTRIBUȚIA PE FILIERĂ A CEREALELOR ÎN ROMÂNIA.....	122
Capitolul 5 - PREȚUL CEREALELOR ÎN LUME ȘI ÎN ROMÂNIA.....	132
5.1. Prețul cerealelor pe piața mondială	132
5.2. Prețul și politica prețului la cereale în România.....	136
5.3. Structura costului de producție și a prețului la principalele produse si servicii din filiera de panificație	139
Capitolul 6 - LIBERALISM ȘI INTERVENȚIONISM PE PIAȚA CEREALELOR - PREMISE, MUTAȚII, CONTRADICȚII....	146
6.1. Necesitatea intervenției statului pe piața cerealelor	146
6.2. Controlul preturilor la producător si la consumator	148
6.3. Susținerea producătorilor agricoli prin reducerea prețului la input-urile agricole	153
6.4. Intervenția statului prin fiscalitate.....	155
6.5. Intervenții asupra comerțului exterior cu cereale	156
Capitolul 7 - INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ.....	160
7.1. Premise ale integrării agriculturii românești în Uniunea Europeană.....	160
Capitolul 8 - TENDINȚE ȘI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA CEREALELOR.....	164

8.1. Tendințe pe piața cerealelor	164
8.2. Oportunități pe piața cerealelor.....	166
BIBLIOGRAFIE	175

CAPITOLUL 1 - ABORDĂRI CONCEPTUALE

1.1. Definirea pieței cerealelor: forțele și mecanismele pieței

Piața cerealelor reprezintă sfera economică în care producția de cereale apare sub formă de ofertă, iar nevoile de consum (productiv sau individual) sub formă de cerere (de grâu, orz, orzoaică, porumb, orez, sorg etc.).

Piața cerealelor reprezintă sfera economică a confruntării, la un moment dat, a ofertei și cererii de cereale și realizarea lor sub forma actelor de vânzare-cumpărare privite în unitatea organică cu relațiile care le dă naștere și în conexiune cu spațiul în care se desfășoară. Spațiul geografic dă o primă indicație asupra mărimii pieței cerealelor, putând exista: piață locală, piață regională, piață națională, piață internațională.

În cadrul economiei naționale piața cerealelor funcționează în strânsă legătură cu piețele factorilor de producție pentru agricultură, și anume: piața mașinilor agricole, piața produselor chimice pentru agricultură, piața muncii, piața capitalului, dar și cu alte piețe cu rol determinant într-o economie: piața funciară, piața titlurilor de valoare și piața monetară.

Oferta de cereale este dispersată și cantitativ neregulată. Volumul producției depinde, pe de o parte de tehnica de dotare, iar pe de altă parte de condițiile climatice și biologice care sunt aleatorii, impunând acestei piețe, un caracter variabil. Oferta cantitativă de cereale pe piața de desfacere, depinde, în primul rând de profitul pe care-l va realiza producătorul. Deoarece câștigul poate fi influențat prin schimbările costurilor și (sau) prețurilor, se consideră ca principale cauze determinante ale ofertei de cereale sunt următoarele:

- prețul cerealelor oferit pe piață;
- prețul mijloacelor de producție;
- capacitatea de producție și înzestrarea tehnică a întreprinderii;
- sistemul de colectare și valorificare a cerealelor cu referire directă la rețeaua de angroșiști de cereale, de târguri și oboare, și mai ales la existența unor burse reale a cerealelor în care producătorii să se prezinte în mod organizat și să negocieze în cunoștință de cauză, ca niște agenți economici informați, prețul produselor pe care le vând sau a celor pe care le cumpără.

Cererea de cereale este caracterizată în general prin invariabilitatea acesteia. Dacă prețul cerealelor scade, populația (urbană în mod special) va realiza o economie în bugetul personal; dacă veniturile populației cresc, cumpărările de cereale vor rămâne la același nivel, populația realizând cumpărări din afara sectorului alimentar.

Multitudinea factorilor care influențează cererea pot fi încadrați în grupa factorilor economici (aceștia referindu-se la cantitatea și structura produselor ce se pot cumpăra, prețurile acestor produse), a factorilor sociali și culturali

(nivelul de educație, atitudini, tradiții și obiceiuri alimentare), a factorilor geografici (clima și localizarea geografică), precum și a factorilor legați de condițiile agricole de producție și de transformare (industrializare) a cerealelor¹.

Relația între cererea și oferta de cereale este considerată o latură fundamentală a funcționalității pieței cerealelor. Prețul rezultat din această confruntare și realizarea unui echilibru între cerere și ofertă este denumit *preț de echilibru* sau *preț unic*. Factorii care influențează cererea și oferta de cereale tind să se abată de la punctul de echilibru, motiv pentru care are loc în mod permanent o regularizare a prețurilor.

În general, pe perioade scurte, cererea de cereale rămâne constantă fiind determinată de potențialul de producție al producătorului agricol. Pe perioade lungi se pot produce modificări cantitative și calitative ale factorilor de producție din cadrul exploatațiilor agricole și producția poate varia de la un an la altul.

Cererea de cereale este determinată de nevoile cumpărătorilor și este generată de:

- veniturile consumatorului;
- schimbarea modelului de consum datorită generațiilor tinere de consumatori, care nu se mai conformează schemelor anterioare de consum;
- posibilitatea procurării produselor semipreparate, care determină o economie de timp pentru consumatori;
- micșorarea nevoilor de calorii, cauzată de munca sedentară la un număr din ce în ce mai mare de persoane.

Între oferta și cererea de cereale pot apărea anumite restricții care fac ca cererea să nu se suprapună nevoilor de consum. Aceste neconcordanțe au cauze multiple și complexe, cum ar fi:

- nivelul fluctuant al producției de cereale;
- veniturile consumatorilor care pot determina creșterea sau scăderea consumului în funcție de prețul produselor din cereale/și de calitatea acestora;
- existența unui mediu concurențial real.

1.2. Caracteristici, particularități și funcții ale pieței cerealelor

Cerealele au reprezentat din totdeauna o componentă de bază a economiei românești, însoțind ca element marcant de progres și stabilitate marile schimbări sociale și politice din viața poporului român.

¹ M.Constantin: Marketing în agricultură, Ed.Didactică și Pedagogică, București, 1992.

Valoarea alimentară ridicată, compoziția complexă, posibilitatea de stocare și transport, randamentele ridicate în cultură au făcut din cereale baza alimentară a populației românești din toate timpurile.

În epoca contemporană, și în special, în ultimul secol au avut loc mutații importante. Producția de cereale a devenit o importantă marfă internațională cu posibilități multiple de folosire. Din aliment de bază, reprezentând un produs finit, cerealele au devenit din ce în ce mai mult un produs intermediar pentru prelucrarea industrială (patiserie, paste făinoase, siropuri, fulgi, alcool etc) și mai ales furaj de bază pentru realizarea produselor animale. Aportul energetic al cerealelor este o altă coordonată de care trebuie să se țină seama atunci când este vorba de importanța cerealelor.

Caracteristicile principale ale pieței cerealelor decurg din specificul producției agricole, în primul rând, și din aspectele definitorii ale produselor cerealiere, în al doilea rând, astfel:

* Produsele cerealiere care se realizează în țara noastră (grâu, orz, secară, triticate, ovăz, porumb, sorg, mei, orez, hrișcă) *se produc o singură dată pe an* (porumbul poate fi mai timpuriu sau mai târziu, dar oricum nu se pot obține două recolte pe an de porumb boabe) iar de consumat se consumă zilnic (grâu în mod deosebit pentru hrana oamenilor, iar orz și porumb pentru furajarea animalelor). Această caracteristică impune mari probleme de depozitare a producției de cereale în condiții optime pentru a se putea păstra calitățile boabelor de cereale nealterate până la noua recoltă. Aceasta presupune dezvoltarea unei infrastructuri corespunzătoare care să permită colectarea, transportul și depozitarea producției de cereale.

Din amplasarea culturilor de cereale, în mod deosebit în zonele cu favorabilitate ridicată pentru aceste culturi (zonele de câmpie în mod special) iar a consumatorilor în toate zonele țării, incumbă alte dificultăți, și anume transportul și depozitarea producției de cereale cât mai aproape de toți consumatorii. Aceasta necesită dezvoltarea unor rețele de drumuri, căi ferate și mijloace de transport adecvate.

* Produsele cerealiere *nu se pot substitui* nici unele pe altele și nici nu pot fi substituite cu alte produse. Au existat perioade de mare dificultate în istoria poporului român când pâinea de grâu era înlocuită cu pâinea de secară sau în amestec cu secară, în zilele noastre o astfel de substituie este inacceptabilă. Produsele cerealiere folosite în hrana populației *pot fi cel mult complementare* cu produse cum sunt cartoful și unele legume folosite ca salate și care ar completa rația, înlocuind pâinea în unele diete alimentare.

* Produsele cerealiere reprezintă materia primă fără de care industria de morărit și panificație n-ar putea să existe și același lucru s-ar putea spune și de fabricile de nutrețuri concentrate. Un rol important au cerealele în industria băuturilor alcoolice și a produselor zaharoase și de patiserie. Această caracteristică situează piața cerealelor într-un punct nodal în cadrul economiei românești, dar și al întregii lumi, fiind punct de plecare pentru industriile

prelucrătoare de cereale și un punct de sosire pentru industriile furnizoare de inputuri agricole.

* Cerealele reprezintă suportul întregii activități din mediul rural prin faptul că furnizează hrana de bază a populației rurale și furajarea animalieră, care reprezintă mai mult de 60% din activitatea populației rurale cu timp de muncă folosit integral în agricultură.

* Particularitățile pieței cerealelor decurg din particularitățile produselor respective, astfel:

- Pâinea pentru mediul urban și pâinea și mălaiul pentru mediul rural reprezintă un aliment zilnic, fapt care-i conferă prioritate în modul de constituire a bugetelor de familie. Fluctuațiile de preț la aceste produse se fac simțite imediat și impactul este negativ din punct de vedere economic, social și politic. Pâinea a reprezentat unul din produsele supravegheate de Guvernul României în perioada de tranziție și unul din produsele la care prețul a intrat în regim liberalizat mult mai târziu decât la alte produse.

- Cerealele fiind produse strategice pentru asigurarea securității alimentare, piața cerealelor națională și internațională are în vedere întotdeauna și constituirea stocurilor de rezervă care au un rol principal atât în constituirea prețurilor la cereale în fiecare an, cât și în asigurarea unei stabilități efective a producției de cereale.

- Prețul cerealelor reprezintă din totdeauna un punct de referință pentru prețul celorlalte mărfuri. În funcție de prețul cerealelor se "așează" prețul furajelor care se regăsește mai departe în prețul produselor animaliere.

Prețurile produselor cerealiere și animaliere se răsfrâng asupra produselor prelucrate din acestea, și în final asupra "coșului alimentar". Acest "coș alimentar" a fost cauza multor revolte populare și căderi de guverne, lucru bine cunoscut de toți politicienii lumii. Acest fapt a adus întotdeauna problema cerealelor la nivelul unor strategii naționale și mondiale și a constituit cheia asigurării sau neasigurării securității alimentare din toate timpurile.

- Fiind un produs atât de important - cerealele reprezintă obiect de tranzacții și negocieri prin intermediul burselor de cereale, cu mult timp înainte de recoltare. Acest aspect al tranzacțiilor cu cereale asigură continuitatea aprovizionării consumatorilor de tot felul fără nici o întrerupere și conferă producătorilor agricoli un plus de siguranță, prin faptul că știu precis la momentul recoltării cui vinde, cât vinde și la ce preț.

- Prin specificitatea lor, cereale pot fi ușor încărcate și transportate, fără prea multe măsuri de precauție, pentru a fi vândute și cumpărate în tot timpul anului prin intermediul târgurilor și oboarelor. Acest aspect înlesnește comunicarea și întărirea relațiilor la nivelul comunităților și zonelor rurale conferindu-le stabilitate și perenitate.

Din consemnarea caracteristicilor și particularităților pieței cerealelor se pot desprinde și funcțiile care revin acestei piețe. Funcțiile principale implică transferul de proprietate a cerealelor prin acte de vânzare-cumpărare, implică

distribuția fizică (transportul, depozitarea-stocarea), informații asupra pieței și conectarea tuturor agenților economici implicați în tot acest lanț de operațiuni fizice și juridice la mediul economico-social.

Funcția premisă a pieței cerealelor o constituie punctul de plecare în orientarea întregii activități în producția de cereale și a agenților economici implicați.

Funcția - mijloc a pieței cerealelor se înfățișează ca o legătură între potențialul unităților economice și cerințele mediului marcată de gradul de dotare tehnică și posibilitățile de finanțare a economiei.

Funcția - scop reprezintă îngemănarea celorlalte două funcții și constă în satisfacerea la un nivel superior a nevoilor de consum de cereale și produse din cereale și maximizarea profitului tuturor agenților din lanțul agroalimentar: producători agricoli, angrosiști, societăți de depozitare, industrii de prelucrare și comercianți de produse alimentare pe bază de cereale.

CAPITOLUL 2 - CEREREA ȘI OFERTA DE CEREALE ÎN LUME ȘI ÎN ROMÂNIA

2.1. Oferta (producția) de cereale în lume

Cerealele au fost și au rămas principalul obiectiv al securității alimentare mondiale și naționale și reprezintă un punct important de referință în formarea prețurilor produselor agroalimentare și nu numai, atât pe piața mondială cât și pe piețele naționale. Omenirea produce astăzi de aproape 3 ori mai multe cereale decât în perioada de reconstrucție postbelică (1948-1952).

În cadrul producției de cereale poate fi evidențiat ritmul rapid în care a crescut producția de grâu și de porumb: grâul a devenit baza alimentației mondiale, căpătând noi piețe, iar porumbul - alături de soia - a revoluționat creșterea animalelor.

Analiza ofertei și cererii de cereale pe plan mondial se va realiza pe baza informațiilor oferite de Organizația pentru Agricultură și Alimentație (FAO) din cadrul Națiunilor Unite și se va păstra gruparea țărilor după modelul amintitei organizații, și anume:

- *țările în curs de dezvoltare* (ȚCD) în care sunt cuprinse: Africa (Africa de Nord, Algeria, Maroc, Africa Sud Sahariană); America Latină (Argentina, Brazilia, Mexic, altele); Orientul Apropiat (Egipt, Iran, Arabia Saudită, Turcia, altele); Extremul Orient (Bangladesh, China, India, Indonezia, Coreea, Malaezia, Pakistan).
- *țările dezvoltate* (ȚD) în care sunt cuprinse: America de Nord (Canada, SUA); Europa (Europa Centrală și de Est), alte țări din Europa (fosta URSS); Oceania (Australia, Noua Zeelandă).
- *alte țări dezvoltate* (Japonia, Africa de Sud, Israel).

Producția de cereale a crescut în ritm alert cu o rată a creșterii de 1,5 procente pe an în perioada 1978-1988 și se estimează o rată și mai alertă, de 1,8 procente pe an pentru perioada 1988-2000. Producția de cereale a crescut continuu, dar ritmul de creștere al populației a fost superior ritmului de creștere al producției agricole.

Lumea contemporană apare ca o "lume a marilor contraste" într-un domeniu vital cum este acela al agriculturii și al producției alimentare. Țările în curs de dezvoltare cărora le revine peste trei sferturi din populația lumii, produc puțin peste jumătate din producția de cereale (ceva mai mult de două cincimi din cea de grâu și porumb, concentrând în schimb 95% din producția de orez).

La nivelul anului 2000 se estimează o producție de cereale de 2027 milioane tone (tabelul 1) cu circa 12% mai mare decât în 1990 și cu 31% mai mult ca în 1978. Din producția de 1091,7 milioane tone cereale ce vor proveni din țările în curs de dezvoltare, Brazilia încearcă să producă 53,5 milioane

tone, adică cu 13,5 milioane tone mai mult decât în 1988 când a înregistrat cea mai ridicată producție de cereale, urmată de Mexic și Argentina cu circa 25,8 milioane tone (fiecare).

Din țările din Orientul Apropiat poate fi evidențiată Turcia (35,5 milioane tone cereale în anul 2000), urmată de Iran (16,3 milioane tone) și de Egipt (12,2 milioane tone).

În Extremul Orient se găsește țara cea mai mare producătoare de cereale din lume, și anume China, cu 337,5 milioane tone realizate în 1990 și cu 405 milioane tone propuse să realizeze în anul 2000. Urmează India cu 157,4 milioane tone cereale produse în 1990 și cu 185,4 milioane tone propuse în anul 2000. De menționat că aceste țări sunt și cele mai mari producătoare de orez din lume.

Tabelul 1 - Producția mondială de cereale

- mil.tone -

Specificare	1978	1988	Proiectat 2000
Total mondial	1413	1640	2027
<i>Țări în curs de dezvoltare</i>	610	815	1091
din care:			
- Africa	43	60	89
- America Latină	80	102	133
- Orientul Apropiat	51	63	90
<i>Țări dezvoltate</i>	803	825	935
din care:			
- America de Nord	320	300	382
- Europa Centrală și de Est	140	172	172
- Țările foste URSS	196	195	210
- Oceania	21	22	27

Sursa: *Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities - Projections to the Year 2000* - Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 1994

În cadrul țărilor dezvoltate se remarcă SUA cu o producție de cereale de 310,8 milioane tone realizată în 1990 și care nu-și propune creșteri spectaculoase pentru anul 2000 (329,3 milioane tone). Europa Centrală și Est staționează în jurul cantității de 172 milioane tone începând din anul 1988 și până în anul 2000. Nici țările din fosta URSS nu sunt prea ambițioase la nivelul anului 2000 (210,4 milioane tone) față de 226,2 milioane tone cât a realizat în anul 1990.

Față de anul 1978, în anul 2000 își propun dublarea producției de cereale următoarele țări: Maroc, Brazilia, Mexic, Iran, Arabia Saudită (de 16 ori), Bangladesh, China, India (de 1,6 ori), Indonezia, Pakistan. Numai Japonia și-a redus producția de cereale cu circa 2 mil.tone față de 1978 (12,3 mil.tone) și tot așa se estimează că va rămâne în anul 2000 (10,2 mil.t).

În anii 1994-1995 s-a înregistrat pe plan mondial o reducere a producției de cereale, fapt care a dus la o reducere a stocurilor de siguranță. Timp de trei ani consecutivi, rezervele s-au redus până la asigurarea a numai 48 zile de consum, fenomen care a avut ca efect creșterea prețurilor cu 50% sau mai mult. În anumite cazuri, cum ar fi unele regiuni din China, prețurile au crescut mai mult decât dublu.

În anul 1996 stocurile de cereale s-au redus la 231 milioane tone; față de 269 milioane tone existente în 1995.

Reconstituirea stocurilor în perioada de sfârșit a anilor '90 este mai dificilă, având în vedere reducerea efectului îngrășămintelor asupra producției de cereale. Cauza reducerii stocurilor de cereale în anul 1996 a fost vremea nefavorabilă, excesiv de călduroasă și secetoasă.

Grâul reprezintă circa 30-33% din producția de cereale a lumii. În 1990 țările dezvoltate au produs 61% din întreaga producție de grâu (tabelul 2), cu tendința de a se reduce la 53% în anul 2000.

China este cea mai mare producătoare de grâu din lume (96 milioane tone în 1990) având tendința de a-și menține recordul și pentru anul 2000 când i se estimează o producție de 123 milioane de tone.

Tabelul 2 - Producția mondială de grâu pe zone și nivel de dezvoltare

- milioane tone

Specificare	Realizat			Proiectat
	1978	1988	1990	2000
Total mondial	422	521	598	640
din care:				
<i>Țări în curs de dezvoltare:</i>	<i>143</i>	<i>217</i>	<i>232</i>	<i>297</i>
- Africa	4	6	1	9
- America Latină	13	22	20	24
- Orientul Apropiat	30	36	41	49
- Extremul Orient	95	152	162	214
<i>Țări dezvoltate:</i>	<i>278</i>	<i>303</i>	<i>365</i>	<i>342</i>
- America de Nord	73	76	107	97
- Europa Centrală și de Est	54	79	84	75
- Țările din fosta URSS	101	86	109	100
- Oceania	14	13	15	17

Sursa: Medium - Term Prospects for Agricultura Commodities - Projections to the Year 2000

Mari producătoare de grâu pot fi menționate: pentru anul 2000: Turcia (22,6 milioane tone), India (68,3 mil.tone), Pachistan (18,8 mil.tone), Canada (26,3 mil.tone), SUA (71 mil.tone), Europa Centrală și de Est (75,6 mil.tone), fosta URSS (100 mil.tone), Australia (17,4 mil.tone).

În anul 1997 producția de grâu a depășit media anilor 1991-1993 și a anului 1996 făcând dovada unei reale redresări, mai ales în țări mari producătoare, cum ar fi: China, Comunitatea Europeană, India și SUA (tabelul 3).

Tabelul 3 - Producția mondială de grâu (pe marii producători)*- milioane tone -*

	1991-1993 (media)	1994	1995	1996	1997
Total mondial	559	527	547	588	600,0
Argentina	10	11	9	15	13,5
Canada	30	23	25	31	27,0
China ¹	101	99	102	109	112,0
Comunitatea Europeană ²	86	82	88	100	96,0
India	56	60	65	63	64,0
Pachistan	15	15	17	17	15,8
Polonia	8	8	9	9	8,2
România	5	6	8	3	7,0
Turcia	20	18	18	19	16,5
SUA	62	63	59	62	60,0

1) cuprinde și provincia Taiwan

2) CE - 12 țări până în 1994 și 15 după 1995

Sursa: FAO - Rapport sur les marches des produits 1996-1997.

Îmbucurător este faptul că statisticile internaționale așează România alături de marile producătoare de grâu.

Campania 1995/1996 (iulie-iunie) s-a concretizat prin prețuri ridicate, dar în perioada 1996/1997 piața internațională a grâului a intrat într-o fază de reechilibrare.

Stocurile mondiale de grâu au fost în anul 1997 cu 11,3% mai mari decât în anul 1996 când a cunoscut o scădere severă, dar nu a atins media anilor 1992/1993 (tabelul 4).

Tabelul 4 - Stocurile finale¹ de grâu*- milioane tone -*

	1991/1992 1993/1994 (media)	1994/1995	1995/1996	1996/1997
Total mondial	144	117	106	118
Principalii exportatori	50	32	31	44
Argentina	0	0	1	1
Australia	3	2	3	5
Canada	11	6	7	10
Comunitatea Europeană	21	10	11	15
SUA	14	14	10	14
Alte țări	93	85	75	74
China	15	12	14	16
Egipt	3	3	3	4
India ²	13	14	15	15
Japonia	3	3	2	3
Țările din fosta URSS	29	21	12	11

1) la sfârșitul campaniei agricole naționale; 2) stocurile din sectorul public

Sursa: FAO: Rapport sur les marches des produits 1996/1997.

Cele mai mari stocuri se găsesc la principalii exportatori de grâu (Australia, Canada, Comunitatea Europeană, SUA), dar trebuie menționate și marile producătoare de grâu, cum ar fi: China, Egipt, India.

Cerealele secundare, în care ponderea covârșitoare revine porumbului și orzului, reprezintă 52-48% din întreaga producție de cereale a lumii (tabelul 5).

Tabelul 5 - Producția mondială de cereale secundare pe zone și nivel dezvoltare

- milioane tone -

	1978	1988	1990	2000
Total mondial	740	794	844	977
din care:				
<i>Țări în curs de dezvoltare</i>	234	290	303	404
- Africa	34	48	44	70
- America Latină	56	67	62	92
- Orientul Apropiat	18	24	25	37
- Extremul Orient	124	151	171	203
<i>Țări dezvoltate</i>	501	503	540	573
- America de Nord	243	219	257	279
- Europa Centrală și de Est	85	92	85	95
- Fosta URSS	94	106	115	108
- Oceania	6	7	6	8

Sursa: *Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities - Prospects to the Year 2000*, FAO, 1994.

Față de anul 1978, cantitatea de cereale secundare va fi în anul 2000 cu 32% mai mare. Această creștere este cerută de numărul tot mai ridicat de efective de animale ce au nevoie de hrană. Țările dezvoltate asigură 59-67% din necesarul mondial de cereale secundare.

În anul 1996 producția mondială de cereale secundare a fost mai mare cu 11,6% decât în anul 1995 și cu 8% față de media anilor 1991/1993.

China, Comunitatea Europeană și Mexic au realizat cea mai mare producție de cereale secundare din ultimii 6 ani (tabelul 6).

Tabelul 6 - Producția de cereale secundare (a marilor producători)

- milioane tone -

	1991/1993	1994	1995	1996
Total mondial	836	894	811	905
Argentina	14	13	14	13
Brazilia	29	33	36	32
Canada	22	24	24	29
China	114	119	129	134
Comunitatea Europeană	86	79	90	105
India	32	30	29	31

	1991/1993	1994	1995	1996
Mexic	22	22	21	23
Polonia	15	14	17	16
SUA	228	285	201	268
Țările din fosta URSS	88	81	61	57

Sursa: FAO - Rapport sur les marches des produits 1996/1997.

Deși producția mondială de cereale secundare a fost ridicată, în anul 1996, totuși stocurile anului 1996/1997 au fost cu numai 20% mai mari decât în perioada 1995/1996, dar cu 18,5% mai mici decât în perioada 1991/1994 (tabelul 7).

Numerai Canada a reușit să-și refacă stocurile la nivelul anilor 1991/1994, iar China a reușit chiar să le depășească. Mari stocuri de cereale secundare se găsesc în Comunitatea Europeană și SUA, dar nu la nivelul anilor 1991/1994.

Tabelul 7 - Stocuri mondiale finale de cereale secundare¹

- milioane tone -

	1991/1992 1993/1994 (media)	1994/1995	1995/1996	1996/1997
Total mondial	147	147	103	124
Principalii exportatori	69	63	32	57
Argentina	0	0	0	0
Australia	1	1	0	0
Canada	5	3	3	5
Comunitatea Europeană	21	13	14	17
SUA	41	45	14	35
Alte țări	79	84	71	67
China	27	27	29	30
Egipt	1	2	2	2
Japonia	2	2	2	2
Mexic	2	2	2	2
Țările din fosta URSS	15	14	6	5

1) la sfârșitul campaniilor agricole naționale

Sursa: FAO - Rapport sur les marches des produits 1996/1997.

În ciuda creșterii disponibilităților alimentare agricultura mondială contemporană poate fi caracterizată prin menținerea disponibilităților regionale. Creșterea mai rapidă a producției de cereale totale (cu 13%) și pe locuitor (cu 4%) în țările dezvoltate a dus și mai mult la adâncirea disponibilităților din cele două grupe de țări.

Cerealele constituie baza alimentației umane în majoritatea țărilor lumii (grâu moale în Europa și America de Nord, grâu tare în Bazinul mediteranean și Țările arabe, porumb în America Latină, orez în Asia, mei și sorg în regiunea

sahariană a Africii. Cerealele reprezintă alimentul de bază în 107 țări în curs de dezvoltare (95,3% din populația acestei categorii de țări).

Dezvoltarea zootehniei de tip industrial a creat o nevoie de cereale de 600 kg/locuitor în țările dezvoltate și de 300 kg/locuitor în țările în curs de dezvoltare.

Estimarea realizată de FAO privind nivelul maxim pe care l-ar putea atinge cererea de produse cerealiere în anul 2000 arată că aceasta va ajunge la 2023 milioane tone realizate astfel: 1012 mil.tone pentru consumul uman și 743 mil.tone pentru furaje și materii prime.

Posibilitățile de creștere a producției de cereale sunt diverse și diferite de la o regiune la alta. Marile țări exportatoare (SUA, Canada, Australia, Argentina) exceptând CEE dispun încă de rezerve atât sub formă de suprafață, cât și de randament, de sporire accelerată a producției de cereale. Dar marea rezervă a țărilor exportatoare de grâu o constituie randamentul la hectar, care la ora actuală corespunde unei agriculturi extensive, cu cultură neirigată¹. Raportul de randament dintre Franța și SUA la grâu este de 2,5: 1, ceea ce înseamnă că prin investiții suplimentare, SUA pot dubla producția de grâu. De aceeași posibilități dispun și Canada, Australia și Argentina.

În țările în curs de dezvoltare creșterea producției de cereale s-a realizat prin extinderea suprafețelor și prin creșterea randamentelor la hectar.

În ultimii 30 de ani randamentul la hectar la grâu a crescut în Asia cu 1,66 tone, în America de Sud cu 0,62 tone, iar în Europa cu 2,560 tone. Sporul de producție în țările europene a fost obținut printr-o puternică intensificare a efortului productiv.

Alături de factorii potențiali intensivi sau extensivi ai creșterii producției de cereale trebuie avuți în vedere și factorii limitativi care sunt de ordin tehnologic, economic și social.

Răspunsul la factorii de intensificare a producției de cereale este diferit în țările în curs de dezvoltare decât în țările dezvoltate după cum afirmă O.Parpală. Astfel, în timp ce o tonă suplimentară de îngrășămintă permite obținerea unei producții suplimentare de 5 tone de cereale în Europa, Japonia sau SUA, în alte țări ca Brazilia, India, Indonezia se pot obține cel puțin 10 tone suplimentare de cereale.

2.2. Consumul de cereale în lume

Cerealele au un însemnat aport la disponibilitățile de proteină ale omenirii cu variații cuprinse între 26-45% din țările dezvoltate și cu 50-63% în țările în curs de dezvoltare.

¹ O.Parpală - Politici agrare în lumea contemporană, Academia de Studii Economice, București, 1995.

La nivel mondial, consumul de cereale în perioada 1978-1988 a fost destinat în proporție de 46-48% consumului uman și în proporție de 40-37% furajării animalelor (tabelul 8). Pentru anul 2000 consumul uman va reprezenta 50% din cantitatea de cereale programată a se consuma.

Țările în curs de dezvoltare consumă cu circa 7-10% mai multe cereale (pe an) decât produc. Acest consum este destinat în proporție de 69-74% consumului uman și în proporție de numai 15-20% furajării animalelor. În țările dezvoltate consumul de cereale destinat hranei populației reprezintă 21% din consumul de cereale, iar cel destinat furajării animalelor, se ridică la 61-63% din consumul total de cereale.

Tabelul 8 - Consumul de cereale și cererea proiectată pentru anul 2000

- milioane tone -

	Total consum			pentru alimente			pentru furaje		
	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000
Total mondial	1384	1684	2023	641	815	1012	554	630	734
din care:									
<i>Țări în curs de dezvoltare</i>	654	904	1210	487	648	840	96	154	247
- Africa	53	76	112	42	60	92	3	5	7
- America Latină	84	113	153	42	53	70	32	45	66
- Orient. Apropiat	64	96	134	38	52	73	14	28	43
- Extrem. Orient	452	617	809	364	480	604	46	76	130
<i>Țări dezvoltate</i>	730	780	813	154	165	172	458	475	496
- America Nord	198	227	255	22	28	32	152	158	178
- Europa Centrală și de Est	153	151	159	38	39	37	95	89	99
- fostele URSS	215	229	220	45	46	48	118	128	119
- Oceania	7	8	9	2	2	2	3	4	5

Sursa: Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities - Projections to the Year 2000, FAO, 1994.

Dublarea sau chiar mai mult a consumului cerealier pentru animale în anul 2000 față de anul 1978 este estimat în următoarele țări: Algeria (de 5 ori), Brazilia (2,5 ori), Mexic (2,2 ori), Egipt (2 ori), Iran (3 ori), Arabia Saudită (16 ori), China (2,7 ori), India (2,3 ori), Indonezia (9 ori), Coreea (3 ori), Malaezia (3,9 ori).

Din cantitatea totală de 1012 milioane tone cereale ce se preconizează a se consuma la nivelul anului 2000 pentru alimente, 44% va fi ocupat de grâu. Grâul pentru furajarea animalelor va reprezenta doar 5% din întreaga cantitate de cereale.

Creșteri semnificative a consumului grâului în anul 2000 față de 1978 se preconizează în următoarele țări: Algeria (de 2 ori), Maroc (1,9 ori), Brazilia (1,51 ori), Mexic (2 ori), Egipt (2 ori), Iran (2 ori), Arabia Saudită (4 ori), China (2,2 ori), India (2,3 ori), Indonezia (2,7 ori), Coreea (2,3 ori), Pachistan (2,1 ori).

În țările dezvoltate creșterea consumului de grâu în anul 2000 va fi de numai 13% (tabelul 9).

Cerealele secundare în care preponderente sunt orzul și porumbul, reprezintă 48% din consumul de cereale. La nivel mondial pentru alimentație se folosesc 200 milioane tone (în anul 2000) de cereale secundare, iar pentru furajarea animalelor 623 milioane tone. Consumul de cereale secundare pentru alimentație în țările în curs de dezvoltare față de țările dezvoltate este în raport de 7: 1, iar pentru furajarea animalelor raportul este de 1: 2 (tabelul 10).

Tabelul 9 - Consumul de grâu și cererea proiectată pentru anul 2000

- milioane tone -

	Total consum			pentru alimente			pentru furaje		
	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000
Total mondial	419	536	639	263	357	445	89	103	111
din care:									
<i>Țări în curs de dezvoltare</i>	182	279	371	149	233	316	6	13	17
- Africa	11	16	24	10	14	22	0,09	0,3	0,2
- Americia Latină	21	26	33	17	21	28	1	1	1
- Orient Apropiat	38	54	71	26	38	53	3	6	7
- Extrem.Orient	110	181	242	94	158	211	2	5	8
<i>Țări dezvoltate</i>	237	257	267	113	123	129	82	90	94
- America Nord	27		38	17	21	24	6	8	10
- Europa Centrală și de Est	51	62	66	33	33	31	14	23	28
- fostele URSS	108	104	104	35	39	42	46	41	37
- Oceania	4	3	4	1	1,6	1,8	1,8	0,9	1,1

Sursa: Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities - Projections to the Year 2000, FAO, 1994.

Tabelul 10 - Consumul și cererea de cereale secundare*)

- milioane tone -

	Total consum			pentru alimente			pentru furaje		
	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000
Total mondial	717	826	975	150	168	200	463	521	623
din care:									
<i>Țări în curs de dezvoltare</i>	240	320	450	124	141	174	86	136	222

	Total consum			pentru alimente pentru furaje					
	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000	1978	1988	Proiect 2000
- Africa	35	52	74	26	39	58	2	4	6
- America Latină	53	74	193	15	20	25	30	43	65
- Orient.Apropiat	21	36	55	7	8	12	11	22	36
- Extrem.Orient	129	157	216	74	73	77	42	65	114
Țări dezvoltate	476	506	525	25	26	25	376	385	401
- America Nord	169	190	212	3	5	5	145	149	167
- Europa Centrală și de Est	100	86	90	3	4	4	80	66	70
- fostele URSS	104	122	113	8	4	3	71	87	82
- Oceania	2	3	4	0,06	0,07	0,1	1	3	3

*) porumb, orz

Sursa: Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities. Projections to the Year 2000, FAO, 1994

Consumul de cereale pe cap de locuitor (în echivalent făină) a crescut cu 7% în 1988 față de 1978 și se preconizează pentru anul 2000 să fie cu 8% mai mare față de 1978 (tabelul 11).

Țările în curs de dezvoltare au un consum de cereale pe cap de locuitor cu 24,4% mai mare decât țările dezvoltate care au o rație mai echilibrată din punct de vedere a elementelor nutritive. În timp ce în țările dezvoltate consumul de cereale pe cap de locuitor are tendință de scădere (de la 134,3 kg echivalent făină/locuitor în 1978 și 1988 la 130,9 kg echivalent făină/locuitor în anul 2000) în țările în curs de dezvoltare tendința este inversă (a crescut de la 154,7 kg/loc în 1978 la 167,1 kg/loc în 1988 și se preconizează a fi 169,9 kg/loc în 2000).

Tabelul 11 - Consumul de cereale (în echivalent făină) în lume

	kg/an/cap		
	1978	1988	2000
Total mondial	149,3	159,2	161,7
din care:			
Țări în curs de dezvoltare	154,7	167,1	169,9
- Africa	115,6	123,2	129,3
- America Latină	121,1	124,3	130,6
- Orientul Apropiat	190,3	199,2	199,6
- Extremul Orient	163,3	179,1	182,1
Țări dezvoltate	134,3	134,3	130,9
- America de Nord	90,2	105,9	111,2
- Europa Centrală și de Est	131,2	129,0	123,7
- Fosta URSS	172,8	163,5	157,9
- Oceania	95,1	93,3	93,2

Sursa: Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities FAO, Projections to the Year 2000, 1994.

Cel mai ridicat consum de cereale pe cap de locuitor se înregistrează (1988) în țările africane: Algeria (210,6 kg/loc), Maroc (246 kg/loc), Egipt (238,7 kg/loc) și în țările asiatice: Iran (202,4 kg/loc), China (207,6 kg/loc), Indonezia (180,3kg/loc).

În Europa consumul de cereale în echivalent făină pe cap de locuitor a fost de 131,2 kg în 1978, de 129 kg în 1988 și se preconizează să scadă la 123,7 kg în anul 2000.

2.3. Cererea și oferta de cereale în România

În România suprafața cultivată cu cereale a reprezentat în perioada 1980-1995 circa 68-71% din suprafața arabilă a țării. În cadrul suprafeței de cereale, grâul a ocupat o pondere de 35-40%, orzul de 9-13% și porumbul de 43-51%.

România produce anual circa 1% din producția de cereale din lume și circa 1,2% din producția de grâu a acesteia.

Cererea anuală de cereale în România se situează în jurul cantității de 20 milioane tone, cantitate suficientă pentru asigurarea consumului uman, industrial, pentru hrana animalelor, dar și pentru unele disponibilități pentru export.

În cadrul producției de cereale de 17-19,9 milioane tone obținute anual în perioada 1980-1995 (mai puțin anii 1992-1993) grâul a reprezentat 33-44% (circa 6,2 - 7,7 mil.tone), orzul 12-15% (1,8-2,6 mil.tone), iar porumbul 40-55% (circa 6,8 -10,6 mil.tone) (tabelul 12).

Oferta de cereale provine în cea mai mare parte din sectorul privat, astfel: la grâu sectorul privat asigură 77% din producția de grâu a țării, la orz 53-56%; la porumb 92-93%. La grâu și porumb sectorul privat înregistrează o tendință de creștere atât a suprafețelor cultivate cât și a producțiilor obținute. La orz datorită prețurilor nestimulative și a lipsei subvențiilor, atât suprafața cultivată cât și producția estimată au înregistrat scăderi semnificative, doar în anul 1997 înregistrându-se unele creșteri.

Tabelul 12 - Suprafețe, producții, randamente la principalele cereale în România

Cultura	Specificare		1980	1990	1994	1995	1996	1997
	Suprafața arabilă (mii ha)		9569,5	9402,1	9220,0	9224,6	9339,0	9336,0
	Suprafața de cereale (mii ha)		6468,6	5704,0	6557,6	6444,8	5842,8	6260,2
Grâu+seară	Suprafața mii ha	Total	2279,4	2297,7	2440,9	2501,4	1797,7	2386,7
		- sector privat	0	0	1957,0	2005,4	1400,4	1883,0
	Producția mii tone	Total	6339,8	7379,0	6187,0	7709,0	3164,1	7186,0
		- sector privat	0	0	4750,0	5930,0	2197,4	5328,2

Cultura	Specificare		1980	1990	1994	1995	1996	1997
Orz+ orzoaică	Prod.medie kg/ha	Total	2787,3	3211,4	2535,0	3082,0	1760,0	3011,0
		- sector privat	0	0	2427,0	2957,0	1569,0	2830,0
	Suprafața mii ha	Total	809,5	749,0	745,0	581,7	515,4	621,0
		- sector privat	0	0	466,6	342,4	303,5	355,8
	Producția mii tone	Total	2348,7	2679,6	2134,0	1816,0	1107,6	1891,3
		- sector privat	0	0	1196,0	962,0	558,0	937,2
Porumb	Prod.medie kg/ha	Total	2901,4	3577,5	2718,0	3122,0	2149,0	3046,0
		- sector privat	0	0	2563,0	2809,0	1839,0	2634,0
	Suprafața mii ha	Total	2387,6	2466,7	2983,4	3109,2	3284,4	3039,0
		- sector privat	0	0	2750,2	2889,2	3018,5	2826,8
	Producția mii tone	Total	10563,3	6809,6	9343,0	9923,0	9612,2	11850,0
		- sector privat	0	0	8628,0	9196,0	8843,3	10982,3
	Prod.medie kg/ha	Total	3213,0	2760,6	3131,0	3184,0	2921,0	3900,0
		- sector privat	0	0	3137,0	3176,0	2930,0	3885,0

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

La principalele cereale consumul anual pentru sămânță este de 1,02 milioane tone (tabelul 13).

Tabelul 13 - Cererea anuală de cereale

- mii tone -

Specificare	Grâu	Orz	Porumb
Sămânță	700	220	100
Consumul uman - rural	1600	-	300
Consumul uman - urban	2800	-	500
F.N.C.	300	2000	2000
Consumuri industriale	50	800	450
Consum furaje - gospodăriile populației	300	400	4500
Rezerva națională	500	50	500
Pierderi și scăzăminte	45	10	50
Total	6295	3480	8400

Sursa: Ministerul Agriculturii și Alimentației

Consumul uman urban și rural de cereale reprezintă circa 5,2 milioane tone anual, din care grâul ocupă 85%. Consumul de furaje pentru hrana animalelor din gospodăriile populației este în continuă creștere, datorită sporirii

efectivelor de animale din acest sector dar și datorită creșterii nevoilor de produse animale resimțite pe plan național. Pentru România porumbul reprezintă baza furajării animalelor, mai ales în gospodăriile populare (circa 4,5 milioane tone anual).

Consumul de cereale pe cap de locuitor a înregistrat și în România creșteri de 2,9% pe an (în 1996 față de 1995), apropiindu-se ca nivel mai mult de țările în curs de dezvoltare (162,4 kg/locuitor în echivalent făină) (tabelul 14).

Tabelul 14 - Consumul de cereale și produse din cereale în România (realizat)

- în medie kg/loc. -

	1995 kg	1996 kg	1996 comparativ cu 1995	
			date abs.	%
Grâu, secară, porumb	207,5	213,6	+6,1	102,9
- grâu, secară	170,4	174,2	+3,8	102,9
- porumb	37,1	39,4	+2,3	106,2
Produse din cereale în echivalent făină	158,6	162,4	+3,8	102,4
- făină grâu, secară	127,8	130,7	+2,9	102,4
- mălai	27,8	29,5	+1,7	106,1
- orez	3,0	2,2	-0,8	73,3

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Consumul ridicat de cereale în țara noastră are mai multe cauze:

- în primul rând, este tradiția alimentară a poporului român în rația căruia cerealele au ocupat din toate timpurile un loc important;
- în al doilea rând, se poate menționa prețul oarecum mai redus al produselor din cereale datorită controlului permanent al prețurilor atât la producător (a cerealelor) cât și la consumator (a pâinii) din partea puterii executive;
- în al treilea rând, și în mod deosebit poate fi menționat prețul ridicat al produselor de origine animală și nivelul redus al veniturilor populației care nu au permis utilizarea unui consum dorit, bogat în produse de origine animală.

CAPITOLUL 3 - COMERȚUL MONDIAL DE CEREALE

Piața mondială a cerealelor are un caracter rezidual, întrucât producția de cereale este destinată în primul rând consumului intern. Bursele de cereale joacă un rol important în realizarea schimburilor internaționale.

Piața mondială a cerealelor se caracterizează prin instabilitate, insecuritatea aprovizionărilor, incertitudinea vânzărilor, fluctuații excesive ale prețurilor, mari dezechilibre între diferite zone geografice ale lumii în privința raportului cerere-ofertă, dar și în ceea ce privește solvabilitatea cererii și a nivelului de satisfacere a acesteia.

Cererea de cereale pe plan mondial este relativ stabilă în condițiile unei stagnări demografice, ceea ce nu este, cazul perioadei actuale, în care zone mari din Africa și Asia cunosc un ritm de creștere a populației cu mult mai mare decât ritmul de creștere a producției agricole sau a veniturilor.

Oferta de cereale are un comportament specific. Cursul pieței mondiale a cerealelor depinde de fluctuațiile ofertei. Pe termen scurt, oferta de cereale este variabilă în funcție de factorii climatici, atmosferici sau sezonieri, precum și de nivelul stocurilor de cereale.

Criza pieței mondiale a cerealelor manifestată prin mari dezechilibre ale raporturilor cerere-ofertă pe plan mondial are efecte negative asupra majorității țărilor în curs de dezvoltare pentru care agricultura este singura sursă de venituri. Implicațiile acestor dezechilibre sunt¹: a) schimburile neechivalente; b) frânarea expansiunii agricole din lipsă de capital; c) decalaje între progresul industrial și agricultură.

Internaționalizarea pieței cerealelor și restrângerea contractelor publice fac necesare noi măsuri de reglare și competitivitate la export. Combaterea inflației se realizează și prin creșterea exporturilor și reducerea importurilor, politică promovată în mod deosebit de SUA.

Exportul de cereale a crescut în 10 ani (1978-1988) cu 23% și se preconizează ca până în anul 2000 să crească cu 31% (față de 1978).

Din cantitatea de 254 milioane tone de cereale previzibil pentru export la nivelul anului 2000, 85% vor proveni din țările dezvoltate, iar dintre acestea America de Nord va furniza pentru export 51%, Europa Centrală și de Nord 21% și Oceania 7% (tabelul 15).

Importul de cereale de 255 milioane tone (în anul 2000) va fi canalizat în proporție de 64% spre țările în curs de dezvoltare și numai 36% spre țările dezvoltate.

Situația exportului și importului de cereale a principalelor țări active pe piața mondială este următoarea:

¹ Letiția Zahiu - Agricultura mondială și dezechilibrele pieței, Editura Arta Grafică, București, 1992.

- Algeria a devenit un substanțial importator anual de cereale: 2,7 mil.tone în 1978, 5,7 mil.tone în 1988 și se preconizează 7,6 mil.tone în anul 2000;
- Marocul în anul 2000 va exporta 0,9 mil.tone cereale, dar va importa 1,7 mil.tone;
- Argentina are o balanță privind exportul - importul de cereale, oarecum echilibrată (12 mil.tone pe an);
- Brazilia în anul 2000 va exporta 32 mil.tone și va importa 5,3 mil.tone;
- Mexicul poate fi evidențiat ca importator net de cereale (12,1 mil.tone în anul 2000);
- Țările din Orientul Apropiat sunt în prezent și vor fi și în anul 2000 importatoare nete de cereale (50 mil.tone import față de 4,6 mil.tone export);
- Țările din Extremul Orient sunt importatoare nete și tot așa se vor menține și în anul 2000: Bangladesh (3,4 mil.tone), China (17 mil.tone), India (1,35 mil.tone), Indonezia (2,7 mil.tone), Coreea (12,4 mil.tone), Malaezia (2,4 mil.tone);
- Țările din America de Nord pot fi menționate ca mari exportatoare de cereale (în anul 2000 SUA va exporta 104,3 mil.tone; Canada 25,4 mil.tone);
- Europa în anul 2000 va exporta 63 mil.tone și va importa 46,2 mil.tone;
- Australia a fost și va rămâne exportator net (16 mil.tone în 1988 și 18,5 mil.tone în anul 2000);
- Japonia menține un import de cereale de 28,6 mil.tone pe an până în anul 2000.

Tabelul 15 - Comerțul internațional cu cereale pe zone și nivel de dezvoltare

- milioane tone -

Specificare	Export			Import		
	1978	1988	2000	1978	1988	2000
Total mondial	193	238	254	187	235	255
din care:						
<i>Țări în curs de dezvoltare</i>	28	30	39	74	119	162
- Africa	0,6	1	1	11	17	25
- America Latină	16	10	13	17	20	34
- Orientul Apropiat	1	4	14	34	36	50
- Extremul Orient	9	15	19	29	46	52
<i>Țări dezvoltate</i>	165	208	215	113	116	93
- America de Nord	110	121	129	1	3	3
- Europa Centrală și de Est	30	59	53	50	37	40
- Țările foste URSS	3	2	2	20	35	11
- Oceania	12	16	18	0,035	0,2	0,3

Sursa: Medium - Term Prospects for Agricultural Commodities - Projections to the Year 2000, FAO, 1994

Din întregul volum al comerțului mondial cu cereale, 46% este deținut de grâu.

Țările în curs de dezvoltare vor exporta 9 mil.tone grâu în anul 2000 și vor importa 84 mil.tone.

Țările dezvoltate vor derula 92% din exportul de grâu și 27% din importul de grâu din anul 2000.

În campania de comercializare (iulie-iunie) a anilor 1996-1997 exporturile mondiale de grâu au scăzut an de an (tabelul 16), reprezentând 83,2% din volumul exportului mondial de grâu din perioada anilor 1991-1993. Nivelul exportului a fost în scădere în Comunitatea Europeană și SUA și în creștere accentuată în Argentina și Australia, unde condițiile climatice au fost în favoarea lor.

Tabelul 16 - Exporturile mondiale de grâu

- milioane tone -

Exportatori	1991/1992 1993/1994 (media)	1994/1995	1995/1996	1996/1997
Total mondial	101	95	90	84
Argentina	5	8	4	9
Australia	10	8	12	14
Canada	21	21	17	18
Comunitatea Europeană	20	17	12	15
Ungaria	1	2	2	1
India	0	0	1	0
România	0	0	2	0
Arabia Saudită	2	2	1	0
Turcia	3	2	1	1
SUA	35	32	33	24

1) campania de comercializare iulie - iunie

2) cuprinde subramurile intracomunitare

Sursa: FAO: Rapport sur les marches des produits 1996/1997.

Importurile de grâu în campania 1996/1997 au scăzut cu 18% față de media perioadei 1991-1994 și cu 11% față de campania de comercializare 1995/1996. A scăzut nivelul importurilor în țări ca Algeria, Brazilia, China (cu 58% față de 1995/1996), Comunitatea Europeană și în țările din fosta URSS. S-au menținut la același nivel importurile de grâu în Egipt, Indonezia și Japonia (tabelul 17).

Tabelul 17 - Importurile mondiale de grâu*- milioane tone -*

Importatori	1991/1992 1993/1994 (media)	1994/1995	1995/1996	1996/1997
Total mondial	102	91	94	84
Algeria	3	4	3	3
Brazilia	6	7	6	5
China	10	9	14	6
Comunitatea Europeană	1	2	3	1
Egipt	6	6	6	6
Indonezia	3	4	4	4
Japonia	6	6	6	6
Republica Coreea	5	4	3	4
Maroc	2	1	3	1
Țările din fosta URSS	15	5	4	3

1) Campania de comercializare iulie-iunie

2) Nu cuprinde schimbul intracomunitar

Sursa: FAO - Rapport sur les marches des produits 1996/1997.

Exportul de cereale secundare a reprezentat în 1996/1997 doar 89% din volumul exportului din anul precedent și 92% față de media anilor 1991/1994 (tabelul 18).

Tabelul 18 - Exportul de cereale secundare*- milioane tone -*

Exportatori	1991/1992 1993/1994 (media)	1994/1995	1995/1996	1996/1997
Total mondial	90	94	93	83
Argentina	6	6	6	5
Australia	3	3	4	4
Canada	5	5	4	5
China	11	4	0	1
Comunitatea Europeană	9	8	4	10
Ungaria	1	1	0	1
România	0	0	1	1
Africa de Sud	1	3	2	2
Turcia	1	1	1	1
SUA	48	57	66	50

1) Campania comercială iulie-iunie

2) Nu cuprinde schimburile intracomunitare.

România apare în statistica internațională ca exportatoare a 1 milion tone cereale secundare în anii 1995 și 1996.

Cei mai importanți importatori de cereale secundare pe plan mondial sunt China cu circa 8-10 milioane tone anual, Japonia cu 20-21 milioane tone, Republica Coreea cu 10 milioane tone, Mexic și Arabia Saudită cu 6 milioane tone pe an (tabelul 19).

Tabelul 19 - Importurile mondiale de cereale secundare

- milioane tone -

Importatori	1991/1992 1993/1994 (media)	1994/1995	1995/1996	1996/1997
Total mondial	91	89	92	83
Algeria	1	2	1	1
Brazilia	1	2	1	1
China	7	9	12	8
Comunitatea Europeană	3	4	4	3
Egipt	2	3	2	2
Japonia	21	21	20	21
Republica Coreea	6	9	10	10
Mexic	5	5	7	6
Arabia Saudită	6	6	4	6
Țările din fosta URSS	11	1	1	0

1) Campania comercială iulie-iunie

2) Comunitatea Europeană (12) până în 1994 și 15 țări din 1995. Nu cuprinde schimburile intracomunitare.

Sursa: FAO - Rapport sur les marches des produits 1996/1997.

Echilibrarea pieței mondiale a cerealelor depinde de disponibilitățile de export și de nevoile de import ale diferitelor categorii de țări.

O concurență perfectă pe piața mondială nu poate fi asigurată din cauza imposibilității totale a tranzacțiilor, a instabilității ofertei, a constrângerilor și intervențiilor impuse de guverne și organisme internaționale.

Pe piața mondială a cerealelor se întâlnesc cumpărători puternici, bine organizați (producători) în general dominați de primii¹.

Se remarcă tendințe de instituționalizare a tranzacțiilor și de apariție a unor organizații regionale care stabilesc politicile vamale, reglementează prețurile etc.

¹ Letița Zahiu - Agricultura mondială și mecanismele pieței, Editura Arta Grafică, București, 1992.

CAPITOLUL 4 - DISTRIBUȚIA PE FILIERĂ A CEREALELOR ÎN ROMÂNIA

Pentru a desemna conținutul și mecanismul sferei economice care acoperă spațiul și timpul dintre producție și consum, știința marketingului a optat pentru noțiunea de distribuție - o noțiune cuprinzătoare, incluzând procese și activități eterogene.

Conceptul de distribuție se referă, mai întâi, la traseul pe care-l parcurg mărfurile pe piață, până ajung la consumatori: producătorul, intermediarii și consumatorul - participanți la deplasarea succesivă a mărfurilor de-a lungul acestui traseu - alcătuiesc ceea ce în terminologia marketingului se numește "un canal de distribuție".

Distribuția cuprinde fluxul neîntrerupt al mărfurilor (produse și servicii) de la producător la consumator. Mișcarea lor fizică spre consumator este însoțită, precedată sau urmată și de alte fluxuri, care leagă între ei pe participanții la procesul de ansamblu al distribuției, și anume:

- fluxul negocierilor, al tranzacțiilor de piață, fluxul titlului de proprietate;
- fluxul informațional, referitor la circulația în ambele sensuri a informațiilor (evidențe, statistici) referitoare la dimensiunile, structura și modalitățile de desfășurare a activității de distribuție.

Analiza filierei de distribuție a cerealelor în anii 1993-1995 relevă existența unor întreruperi și distorsiuni existente la nivelul canalelor de distribuție, fapt care duce la propagarea unor mari neajunsuri în privința următoarelor probleme: formarea stocurilor de siguranță, formarea prețurilor de vânzare, asigurarea ritmicității vânzărilor de cereale și de produse din cereale, satisfacerea consumatorilor intermediari și finali, asigurarea veniturilor producătorilor și transformatorilor de cereale și nu în ultimul rând, asigurarea fluxurilor financiare către bugetul statului, decurgând din achitarea de către agenții economici situați de-a lungul filierei a sarcinilor fiscale ce le revin.

Producția de cereale provine în proporție covârșitoare din sectorul privat care furnizează anual circa 77% din producția de grâu și secară a țării, circa 53-56% din producția de orz și 92-93% din producția de porumb.

Principala distorsiune provine din faptul că proprietatea privată a fost dominantă în producția agricolă, iar serviciile necesare desfășurării procesului de producție agricol, de desfacere și comercializare a produselor agricole au fost monopol de stat, fapt care a înăbușit concurența, competitivitatea și profitabilitatea.

Imperfecțiunile mecanismelor de piață în corelarea cererii cu oferta, în reglarea prețurilor în funcție de cerere și ofertă s-au transmis pe căi "nevăzute"

la producătorul agricol care s-a simțit mai în siguranță păstrându-și o mare parte din producția obținută, chiar dacă stocarea la producător s-a făcut în condiții improprii, fapt care a indus pe piață semnale negative. Aceste semnale s-au perceput sub forma stocurilor nefiresc de mari la producător, ducând la întreruperea fluxurilor constante de cerere pe piață și a fluxurilor financiare către producătorii agricoli.

S-au găsit sub formă de stocuri la producători, în principal în gospodăriile populației circa 22-25% din producția anuală de grâu, 3-6% din producția de orz, 74-81% din producția de porumb (tabelul 20).

Tabelul 20 - Stocul inițial la principalele cereale în România

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societății și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	1684616	29630	1564300	90686
	1994	1708880	59398	1567200	82282
	1995	1806931	45787	1711570	49356
	1996	2110495	62545	1959400	144565
Orz	1993	226465	16200	65700	144565
	1994	274908	23548	62404	188956
	1995	362956	34884	102174	215746
	1996	317096	27946	100200	188850
Porumb	1993	392800	132460	207612	52728
	1994	7204848	53664	6905100	246084
	1995	8219055	25687	8009900	182954
	1996	9246535	30255	8970000	245680

Sursa: Balanțele pe produse: Comisia Națională pentru Statistică, pe anii 1993, 1994, 1995.

Se poate spune că în momentul recoltării principalelor cereale (grâul și porumbul) la producător se află un sfert din recolta de grâu a anului precedent și trei sferturi din producția de porumb a aceluiași an. Această acțiune este o măsură de prevedere luată de agricultori pentru a se asigura într-o oarecare măsură împotriva anilor agricoli nefavorabili, dar și împotriva inflației.

Tendința de creștere a stocurilor la producător este un semnal de alarmă pentru analiști, dar și pentru politicieni care trebuie să găsească veriga "bolnavă" a acestui mecanism de piață care nu funcționează. Se poate semnaliza în acest sens modul defectuos de contractare a producției de cereale, nerespectarea prevederilor contractuale prin plata cu întârziere a cantităților vândute de producători către engrosiștii din rețeaua de stat. Se mai poate aminti modul defectuos, cu efecte nefavorabile asupra veniturilor producătorilor, a procedurilor de efectuare a analizelor de laborator. Dar cea mai mare deficiență a sistemului de comercializare a produselor agricole proiectat până

În anul 1996 a constituit-o procedeul de supraveghere a prețului cerealelor și de intervenție a statului asupra nivelului acestuia.

Producătorii de cereale care au lucrat pământul în cadrul unei societăți agricole sau asociații ale producătorilor agricoli au primit în natură pentru munca depusă și terenul deținut în anul 1995, 39% din producția de grâu, 33% din producția de orz și 94% din producția de porumb (tabelul 21).

Acționarilor din sectorul public și mixt le-a revenit sub formă de produse 10% din producția de grâu obținută în 1995, 2% din producția de orz și 4% din producția de porumb (tabelul 21).

Principalele canale de distribuție a producției de cereale de după anul 1989 până în anul 1995 au fost vânzările către fondul de resurse (al statului), vânzările pe piața țărănească, vânzările pentru fondul de semințe și vânzările de cereale pentru furaje (FNC).

Vânzările la fondul de resurse se realizau prin Regia Autonomă Romcereal, agenție de stat care a deținut monopolul colectării și stocării cerealelor și semințelor oleaginoase până în anul 1995 când s-a reorganizat. Prin reorganizare, s-a înființat Agenția Națională a Produselor Agricole (ANPA) creia i-au revenit 3,5 mil.tone capacități de depozitare repartizate în cadrul a 30 de sucursale și 12 filiale distribuite în toate județele țării. Această agenție funcționează ca regie autonomă de interes național, sub autoritatea Ministerului Agriculturii și Alimentației.

Tabelul 21 - Cantitatea de cereale repartizată acționarilor și membrilor asociați

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	533849	327072	0	206777
	1994	898000	677000	0	221000
	1995	1008111	838111	0	170000
	1996	420241	307495	0	112746
Orz	1993	118361	98752	0	19609
	1994	218819	180734	0	38085
	1995	135219	120759	0	14460
	1996	68057	59157	0	8900
Porumb	1993	1219876	155867	0	64009
	1994	1300651	1243268	0	57383
	1995	1234252	1206182	0	28070
	1996	1079469	1052068	0	37396

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică, Balanțele pe produse, 1993, 1994, 1994

În prezent Agenția Națională a Produselor Agricole este supusă unui nou proces de restructurare prin care partea de exploatare (spațiile de depozitare) s-au desprins și au format rețeaua de societăți comerciale Cerealcon.

Alături de Agenția Națională a Produselor Agricole din restructurarea R.A.Romcereal au apărut și societăți comerciale "Comcereal S.A." cu capital de stat deținut în proporție de 70% de către Fondul Proprietății de Stat și de 30% de către Fondurile Proprietății Private. Aceste societăți sunt în număr de 44 repartizate în toată țara și dețin 6,83 mil.tone capacități de depozitare. Prin înființarea acestor societăți comerciale s-a dat posibilitatea apariției unei concurențe reale în sectorul de colectare și stocare a producției de cereale din România.

Obiectul de activitate al S.C.Comcereal și S.C. Cerealcon este:

- contractarea, achiziționarea, preluarea de la producători a cerealelor, leguminoaselor boabe și a semințelor oleaginoase la fondul de consum și păstrarea acestora până la livrare;
- importul și exportul cerealelor, leguminoaselor boabe și oleaginoaselor;
- importul de îngrășăminte chimice, semințe, pesticide, combustibili, lubrifianți;
- prestarea de servicii către producătorii agricoli constând în depozitarea și consolidarea cerealelor, acordarea de avansuri din credite, aprovizionarea cu factori de producție și obiecte de uz gospodăresc la schimb cu produse cerealiere pe bază de contract;
- arendarea terenurilor, măciniș pentru furaje sau nevoi alimentare;
- prestări servicii pentru înființarea culturilor de cereale, leguminoase boabe și oleaginoase;
- efectuarea de lucrări și servicii de informatică;
- determinarea calității produselor agricole prin analize efectuate în laboratoarele proprii;
- prestări servicii de transport auto cu mijloacele proprii;
- închirieri de spații de depozitare, terenuri și utilaje.

Societățile comerciale Comcereal au un obiect de activitate destul de larg care ar putea să vină în sprijinul agricultorilor, mai ales în sfera serviciilor, acolo unde mediul rural este deficitar.

În anul 1996, prezența acestor societăți comerciale, abia înființate, nu s-a făcut simțită pe piața românească a grâului și a orzului din cauza monopolului exercitat de ANPA care a preluat toate contractele de vânzare a grâului și a orzului încheiate de fosta R.A.Romcereal.

Vânzările către fondul de resurse (R.A.Romcereal) au reprezentat la grâu circa 36-45% din producția anuală la orz și porumb circa 5-8% (tabelul 22).

Tabelul 22 - Vânzările de cereale la fondul de resurse al statului

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	2123453	888177	651015	584621
	1994	2793000	723000	1192000	878000
	1995	3152355	1101542	1097221	953592
	1996	1036280	392973	216580	425623
Orz	1993	395275	168660	107548	119275
	1994	558449	222292	142636	193521
	1995	108397	29452	37894	41051
	1996	85418	28210	33699	23351
Porumb	1993	392800	132460	207612	52728
	1994	433437	47557	295824	89856
	1995	76215	9746	60353	6116
	1996	127373	31918	75252	20203

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Se remarcă o tendință de creștere a vânzărilor la fondul de resurse la grâu, deoarece și prețul oferit pentru grâu a fost mai stimulat decât prețul orzului și porumbului. În consecință vânzările către fondul de resurse la orz și porumb s-au diminuat.

Deși vânzările pe piața țărănească (liberă) au fost mici, reprezentând circa 3-4% la grâu, 1% la orz și 2-3% la porumb din producția anuală totuși, prin prețurile practicate au reprezentat semnale importante pe piață, de care a trebuit să se țină cont atunci când s-au negociat de către organele de decizie, prețurile de contractare a acestor produse (tabelul 23).

Prețurile de pe piața țărănească au reprezentat un adevărat barometru al cererii și ofertei de produse cerealiere de pe piața internă a României și au oferit informații importante atât asupra dezechilibrelor zonale de producție cât și asupra deficiențelor de funcționare a pieței care nu au putut să atenueze aceste dezechilibre.

Vânzările către FNC (fabricile de nutrețuri combinate) au fost de circa 2-5% la grâu, 29-32% la orz și 8% la porumb din recolta anuală (tabelul 24).

La grâu și la porumb cea mai mare participare la aprovizionarea FNC-urilor o au gospodăriile populației, iar la orz ponderea cea mai mare revine sectorului public și mixt.

Tabelul 23 - Vânzările de cereale pe piața țărănească

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	201600	0	201600	0
	1994	263000	0	263000	0
	1995	209400	0	209400	0
	1996	182000	0	182000	0
Orz	1993	8900	0	8900	0
	1994	16100	0	16100	0
	1995	12780	0	12780	0
	1996	12600	0	12600	0
Porumb	1993	181000	0	181000	0
	1994	235000	0	235000	0
	1995	194000	0	194000	0
	1996	177700	0	177700	0

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică, Balanțele pe anii 1993, 1994, 1995

Tabelul 24 - Vânzările de cereale la FNC

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	59738	1347	38430	19958
	1994	295000	0	277000	18000
	1995	189931	31561	101830	56540
	1996	65935	10958	24034	30943
Orz	1993	309027	15789	94352	198886
	1994	627696	93143	148846	385707
	1995	590792	108144	119948	362700
	1996	251752	28531	62581	160640
Porumb	1993	604779	28850	350685	225244
	1994	775697	94132	383349	298216
	1995	761602	51018	417660	292974
	1996	725296	96700	380083	248513

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Vânzările de cereale către fondul de semințe este semnificativ mai ales la grâu, unde reprezintă 5-8% din producția anuală și provine în cea mai mare parte din sectorul public și mixt care știe să valorifice mai bine avantajul prețurilor oferite pentru semințe (tabelul 25).

Tabelul 25 - Vânzările de cereale la fondul de semințe

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	480561	82635	53337	294589
	1995	296380	9880	118000	168500
	1996	345261	62273	119434	163554
Orz	1993				
	1995	42054	6522	10630	24902
	1996	58813	4500	6500	47813
Porumb	1993				
	1995	25587	3700	5055	16832
	1996	13964	4140	1039	8785

Pentru viitor, revine în sarcina specialiștilor agricoli de la camerele agricole comunale să explice producătorilor avantajele înființării de loturi seminare, condițiile de calitate pe care le solicită producția de sămânță, tehnologiile necesare obținerii acesteia, precum și prețurile la care pot fi vândute cerealele pentru sămânță.

Autoconsumul - reprezintă cantitățile de cereale consumate de producătorii agricoli pentru nevoile proprii constituite din consumul de sămânță, consumul uman și consumul pentru furajarea animalelor.

Consumul pentru sămânță din producția proprie a reprezentat după 1989 un mare pericol pentru producția de cereale, deoarece aceste cantități neverificate și netratate corespunzător s-au reflectat în randamente scăzute la hectar.

Aceste consumuri au reprezentat în anul 1993-1994 circa 11% la grâu, 8% la orz și 1% la porumb din recolta anuală (tabelul 26).

Tabelul 26 - Consum sămânță

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	670834	186920	328610	155304
	1994	694000	187000	362000	135000
	1995	296380	9780	118000	168500
	1996	584602	106030	339580	137665
Orz	1993	171581	37130	44270	90181
	1994	180775	47238	60307	73010
	1995	42054	6522	10630	24902
	1996	97126	17656	26980	52025
Porumb	1993	142825	23750	103807	15268

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
	1994	125590	1854	93370	13330
	1995	25587	3700	5055	16832
	1996	76251	4166	64264	7535

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Datorită măsurilor luate de Ministerul Agriculturii și Alimentației cu sprijinul guvernului de a subvenționa circa jumătate din prețul semințelor în anul 1995 cantitatea folosită din producția proprie a scăzut simțitor, fapt care s-a reflectat în creșterea randamentului la grâu cu 530 kg/ha în sectorul privat și cu 246 kg/ha la orz, la porumb randamentul menținându-se la același nivel (3476 kg/ha).

Autoconsumul (care reprezintă consumul uman și furajarea animalelor) din mediul rural se ridică la cantități ce reprezintă circa 20% la grâu și 8% la porumb din producția anuală (tabelul 27).

Pentru mediul rural, aceasta este cea mai mare realizare de după 1989, și constă în asigurarea cantităților de cereale necesare consumului uman și furajării animalelor.

Deschiderea unui număr apreciabil de mori și brutării private în mediul rural a constituit un punct câștigat pentru economia rurală și pentru calitatea vieții din mediul rural.

Tabelul 27 - Consum uman

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	1334700	0	1334700	0
	1994	1089000	0	1089000	0
	1995	1605900	0	1605900	0
	1996	1380500	0	1380500	0
Porumb	1993	735700	0	735700	0
	1994	745000	0	745000	0
	1995	804140	0	804140	0
	1996	847680	0	847680	0

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Odată cu creșterea numărului de animale din gospodăriile populației, a crescut și cantitatea de cereale necesare furajării lor. Consumul de cereale pentru furaje este de 4-9% din producția anuală de grâu, de 28-31% din cea de orz și 44-48% din cea de porumb. Se poate spune că 1/3 din producția de orz și aproape 1/2 din producția de porumb se consumă pentru furajarea animalelor (tabelul 28).

Tabelul 28 - Consum furaj

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	198947	11115	144794	43038
	1994	232000	11000	171000	50000
	1995	672000	13890	595950	62000
	1996	477720	15480	407015	55150
Orz	1993	455376	23983	121499	309894
	1994	597814	42765	207224	347825
	1995	563694	45285	263989	254300
	1996	534077	33332	239870	260800
Porumb	1993	3937748	105235	3011900	820613
	1994	4511456	43591	3812928	654937
	1995	4412204	53096	3923000	435688
	1996	4883641	60705	4393000	429500

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Pierderile și scăzămintele reprezintă un capitol important al producției de cereale deoarece se ridică la 0,6% la grâu și la 1% la orz și porumb din cantitatea depozitată (tabelul 29).

Tabelul 29 - Pierderi și scăzăminte

- tone -

Produsul	Anii	Total agricultură	din care:		
			Societăți și asociații	Gospodării ale populației	Sector public și mixt
Grâu	1993	43215	7455	23497	12263
	1994	42000	7000	22000	13000
	1995	46040	8440	25100	12500
	1996	20424	5104	7600	7720
Orz	1993	10116	1430	1430	8686
	1994	9790	2098	0	7692
	1995	18881	1411	8400	9070
	1996	10991	3874	3200	3917
Porumb	1993	25651	1729	9100	14822
	1994	19762	1401	9000	9361
	1995	1027620	4262	85000	13500
	1996	99461	7222	86630	5609

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Aceste pierderi și scăzăminte sunt ridicate datorită condițiilor improprie de depozitare din gospodăriile populației, știut fiind că aceste capacități au fost desființate în anii dinainte de 1989, iar după acest an țărani au fost complet

decapitalizați, neavând aşadar nici o posibilitate de a-şi construi unele spații adecvate stocării pe termen lung a cerealelor.

Față de ponderea mică pe care o are sectorul public și mixt în producția de cereale a țării (22% la grâu, 47% la orz, 7% la porumb) surprinde ponderea apreciabilă a pierderilor și scăzămintelor din acest sector, ceea ce ne duce cu gândul și la unele sustrageri.

CAPITOLUL 5 - PREȚUL CEREALELOR ÎN LUME ȘI ÎN ROMÂNIA

5.1. Prețul cerealelor pe piața mondială

Prețul cerealelor se abordează diferit în plan național și internațional. La baza formării prețului cerealelor stau acțiunile complexe ale legilor economice și în mod deosebit a legii cererii și ofertei. Formarea prețului intern al cerealelor depinde în mare măsură de sistemul economic și de stadiul de dezvoltare al fiecărei țări. Țările dezvoltate manifestă o accentuată tendință de aliniere a prețului intern al cerealelor la prețul mondial al acestora, sub presiunea concurenței și a tendințelor de internaționalizare a piețelor.

Formarea prețurilor pe piața mondială este rezultatul acțiunii legii cererii și ofertei. Deși intervențiile asupra prețurilor produselor agricole au un anumit rol, oscilația lor în funcție de cerere și ofertă este determinantă.

Există modele naționale diferite ale mecanismului de intervenție prin prețuri pe piață. Dintre instrumentele utilizate în politicile naționale de prețuri, cele mai frecvente sunt¹ prețuri plafon garantate, cumpărări și distribuție publică fără monopol; prețuri oficiale obligatorii, fără alte mecanisme de susținere decât monopolul; vărsăminte compensatorii; stocuri regulatoare; case de compensare; drepturi de prelevare și taxe asupra exporturilor; subvenționarea exporturilor; monopolul de stat asupra exportului și prețului de producție fixate administrativ; constrângerea exporturilor; legarea prețurilor interne de prețurile de export cu mecanisme de stabilizare; taxa de vamă; taxe și prelevări asupra importurilor; subvenționarea importurilor; constrângerea sau restructurarea importurilor; ajutor alimentar la prețuri joase etc.

Uniunea Europeană este fondată pe un mecanism unic de prețuri. Formarea prețului cerealelor are la bază politici naționale particulare de susținere a veniturilor agricole, ceea ce face ca prețul cerealelor să difere de la țară la țară. Reglementările care limitează fluctuațiile acestor prețuri la nivel comunitar, în condițiile liberalizării formării lor pe baza legii cererii și ofertei, au în vedere oscilația prețului în jurul unui preț indicativ, cu o limită inferioară. Prețul de intervenție este un preț minim garantat care are ca scop asigurarea unui nivel de viață echitabil populației agricole, în condițiile diferitelor categorii de prețuri din interiorul Uniunii Europene.

Nivelul prețului cerealelor are o deosebită semnificație nu numai economică ci și socială. Evoluția generală a nivelului prețurilor la cereale plătite agricultorilor indică fluctuații mari în cadrul piețelor interne și diferențe majore între țări (tabelul 30).

¹ Letiția Zahiu - Agricultura mondială și mecanismele pieței, Editura Arta Grafică, București, 1992.

Nivelul prețurilor la principalele cereale așa cum sunt redade în tabelul 28 nu sunt întru totul comparabile deoarece diferă modul de formare a prețurilor, care este specific și de la țară la țară. Prețurile diferă în funcție de modul de calcul al prețurilor: cu sau fără TVA, cu subvenții sau fără subvenții sau prin încorporarea în preț numai a unor subvenții și taxe.

Tendința generală este aceea de reducere a prețurilor plătite producătorilor la toate cerealele în aproape toate țările.

Un loc central în politicile de prețuri îi ocupă raportul între prețurile primite de agricultori și prețurile plătite de aceștia, urmărindu-se reducerea "foarfecelui prețurilor". Prețurile primite de agricultori au o mare importanță pentru orientarea structurii agriculturii.

Tabelul 30 - Prețuri de bază fixe plătite producătorilor de cereale pentru 100 kg în câteva țări din Europa și America de Nord

- dolari SU A/100 kg-

	Grâu				Orz				Porumb			
	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993
Belgia	36,5	36,2	34,0	17,5	21,1	20,6	18,9	14,0				
Bulgaria	31,8	8,6			37,7	7,3	5,8	8,4	8,9	9,1	7,6	11,3
Cipru	29,9	29,6	26,9	25,0	26,0	25,7	23,4	21,7				
R.Cehă	7,1	8,6	9,3	11,1	7,1	7,2	7,4	9,1	9,6	10,8	10,6	11,1
Franța	24,6	24,4	22,3	15,5	21,1	20,6	18,2	13,7	30,2	25,2	23,1	17,6
Germania	25,2	24,6	22,4	15,8	22,0	20,5	20,4	15,6	23,4	22,8	20,9	15,2
Grecia	21,2	21,6	23,1	20,0	21,7	22,1	18,7	16,7	22,2	22,1	20,6	18,6
Ungaria	9,3	6,6	6,0	7,0	9,4	7,2	7,1	11,7	13,3	8,7	8,3	10,0
Italia				21,0	25,7	25,6	19,2	18,2	28,3	29,0	20,7	18,7
Norvegia	54,3	47,6	38,6	34,6	49,0	40,8	34,7	29,5				
Polonia	37,2	32,8	27,1	19,5	7,3	6,4	10,8	9,5	8,8	10,8	13,6	10,7
Spania					23,2	23,5	19,5	15,5	30,3	26,2	23,0	18,3
Suedia	21,6	20,4	16,4	12,5	22,2	20,9	17,0	13,9				
Elveția	82,1	78,5	73,5	72,3	70,7	67,5	59,9	55,1	56,4	55,3	51,5	48,7
Canada	9,9	9,8			7,2	6,9	6,5		9,3	9,1	8,9	8,9
SUA	14,7	14,7	14,7		9,8	9,7	9,4	9,1	9,0	9,3	8,2	10,0

Sursa: *Prices of agricultural products and selected inputs in Europa and North America 1993/1994 (Annual ECE/FAO Price Review nr.44/1995)*

Prețurile plătite de producătorii agricoli pentru achiziționarea factorilor de producție au crescut în toate țările creând mari dificultăți economice acestora.

Prețul de export al cerealelor precum și taxele navale pe traseele SUA-Rotterdam și SUA-Egipt au avut tendințe de scădere până în 1994 (tabelul 31).

Tabelul 31 - Prețurile la grâu

dolari/tonă

	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97 iul-sept	1996/97 oct-dec
Argentina - grâu de panificație	114	124	120	136	218	164	139
SUA							
-grâu dur de iarnă nr.2	150	143	143	157	216	194	182
-grâu dur de iarnă nr.2.	147	140	132	145	198	174	159
CE: standard	120	132	95	129	210	187	164
Australia: standard	161	157	154	175	231	215	205
SUA: porumb	110	97	113	104	159	176	121
SUA: sorg	110	95	109	103	156	152	113

Sursa: FAO Rapport sur les marches des produits: 1996/1997

După acest an prețul de export la cereale și în special la grâu a început să crească deoarece oferta de grâu a fost scăzută în anii 1995 și 1996. Și nivelul stocurilor de cereale a fost mai scăzut decât în perioada anterioară consecință firească a scăderii producției de cereale în lume.

Prețurile mondiale au atins niveluri foarte ridicate în condițiile scăderii rezervelor alimentare mondiale. Experții consideră că vremea nefavorabilă a redus recolta de grâu de iarnă din SUA și seceta din alte zone ale globului. Se mai afirmă că o redresare a stocurilor (cele mai reduse din ultimii 20 de ani) ar putea fi amânate până în anul 1998.

Uniunea Europeană a stabilit primele taxe vamale la export pentru făină din ultimii 20 de ani în scopul scăderii vânzării lor în străinătate și al menținerii controlului asupra prețurilor alimentare pe piața internă în condițiile lipsei de pe piața mondială.

Stocurile de grâu erau scăzute la începutul anului 1998, datorită secetei anterioare din Australia, America de Nord și Rusia și paradoxal măsurilor luate de Uniunea Europeană și SUA de a plăti fermierilor pentru a-și micșora suprafețele cultivate în scopul scăderii surplusurilor de cereale, înregistrate la începutul anilor '80.

Datorită vremii favorabile, pentru sezonul 1997/1998 specialiștii au estimat o creștere a producției mondiale de cereale față de sezonul trecut, fapt ce va produce o reechilibrare relativă a stocurilor, dar nu va reuși să echilibreze decisiv raportul cerere-ofertă, existând toate premisele menținerii unor prețuri instabile în comerțul internațional. Aceste previziuni se bazează pe următoarele argumente:

- China și-a propus să acopere din producția proprie, 85% din necesarul intern; Siria a devenit exportatoare de grâu; Rusia va produce cu aproximativ 14 mil.tone de cereale mai mult decât în sezonul

trecut; Uniunea Europeană preconizează o creștere de 4,8% a producției de cereale; Ucraina și-a propus să devină unul din "coșurile de pâine" ale Europei cu o creștere de 39 milioane tone de cereale. Rusia, Belarus și Polonia devin importatori constanți de grâu ucrainian; Ungaria a perfectat contracte de export de grâu către Iran și Indonezia. Și Africa de Sud și Australia preconizează o creștere a producției de cereale.

Creșterea considerabilă a producției de cereale după al doilea război mondial a determinat o reducere a prețurilor pe piața mondială, față de care țările producătoare au adoptat un "protecționism de apărare" al cerealelor pe piața internă, prin aplicarea unei politici de prețuri de susținere.

Pe de altă parte, aprovizionarea la prețuri mondiale scăzute era avantajoasă țărilor importatoare de produse agricole, printre cele mai mari fiind Germania și Anglia, deoarece le dădea posibilitatea să limiteze creșterea prețurilor pe piața lor internă și să beneficieze de adevărata "rentă de situație" constituită din subvențiile pe care țările exportatoare la acordau agricultorilor lor pentru a-și vinde surplusurile și care deveneau adevărate "transferuri financiare" către țările importatoare. Această rentă de situație a fost apreciată în cazul Angliei la circa 1 miliard de dolari pe an.

Față de această situație în prezent se manifestă pe piața mondială a produselor agricole, un fenomen pe cât de contradictoriu, pe atât de frecvent. Știut fiind faptul că subvenționarea producției agricole, mai ales a cantităților care se exportă, reprezintă în ultimă instanță "transferuri financiare de la bugetele acestei țări" către țările importatoare, țările exportatoare duc o politică de reducere a subvențiilor pe plan intern la produsele agricole. Dar această reducere a subvențiilor pe plan intern a producției agricole nu se poate face sub un anumit nivel, deoarece afectează veniturile agricultorilor, fenomen pe care nu și-l dorește nici o țară. Prin urmare, subvenționarea agriculturii producției de cereale continuă a se realiza în majoritatea țărilor lumii, mai ales a celor mari producătoare de cereale, sub diverse forme, fie directe, fie indirecte. Se constată extinderea și diversificarea formelor de sprijin care să aibă efecte directe asupra creșterii veniturilor producătorilor agricoli în general și nu asupra unor produse agricole, în special, lucru care ar schimba structura de producție agricolă, în favoarea acestora din urmă, cu efecte directe asupra creșterii ofertei pe piață și implicit asupra scăderii prețului intern și extern al acestor produse.

Instabilitatea prețului cerealelor pe piața mondială este caracteristica principală și își are cauza în următoarele fenomene:

- creșterea cererii de cereale datorită creșterii populației, mai ales în țările în curs de dezvoltare și creșterii efectivelor de animale, mai ales din țările dezvoltate;
- scăderea ofertei de cereale, îndeosebi în ultimii ani, datorită reducerii suprafețelor cultivate cu cereale în mod deosebit în țările Uniunii

Europene și ale Americii de Nord. Dar factorul determinant în scăderea producției de cereale este nefavorabilitatea condițiilor climatice care a afectat zonele în care se află marii cultivatori de cereale;

- reducerea randamentelor la hectar datorită reducerii factorilor de producție alocați, ca urmare a creșterii prețurilor input-urilor agricole, fapt care s-a reflectat negativ asupra bugetelor de venituri și cheltuieli ale cultivatorilor de cereale;
- scăderea stocurilor anuale de cereale datorită scăderii ofertei și creșterii cererii, fapt care a antrenat în ultimii ani și creșterea prețului cerealelor pe piața mondială. Acest preț a devenit atractiv pentru deținătorii de stocuri de cereale, lucru care i-a determinat să vândă cât mai mult în ideea obținerii de venituri cât mai mari. Pe de altă parte cheltuielile de stocare sunt tot mai mari și acest argument este determinant într-o politică de stocare. Scăderea drastică a stocurilor de cereale poate produce însă, mari dezechilibre, prin faptul că determină insecuritate alimentară, panică și o bulversare a pieței, manifestată prin instabilitatea gravă a prețului cerealelor;
- uneori creșterea prețului cerealelor este determinată în mod artificial prin acțiunea speculativă a unor grupuri financiare la bursele de materii prime și de pe urma acestor speculații producătorii de cereale au mai mult de pierdut decât de câștigat. Câștiguri semnificative înregistrează în acest caz, agențiile de comercializare a cerealelor;
- dezordinea monetară și climatul inflaționist constituie cauzele celor mai puternice mișcări de prețuri, care afectează atât economiile naționale, cât și economia mondială.

Fiecare din factorii enumerați mai sus își are ponderea și efectul său pozitiv sau negativ, în fiecare moment, asupra pieței mondiale a cerealelor cu efecte directe asupra piețelor naționale și a securității naționale din întreaga lume.

5.2. Prețul și politica prețului la cereale în România

Ca instrument principal în reglarea și orientarea pieței cerealelor în România a fost folosit - prețul. Principalele forme de intervenție a puterilor publice asupra prețului cerealelor au fost intervențiile directe (fixarea prețurilor minime la producători, blocarea prețurilor prin interzicerea creșterii prețurilor de la o anumită dată și un anumit nivel existent) și intervențiile indirecte (subvenții, politicile de stimulare a producției, alocații de îngrășăminte, credite cu dobândă subvenționată, prime etc). Aceste forme de intervenție nu se întâlnesc la toate cerealele cultivate în România. Grâul a fost produsul agricol strategic care a suscitât o atenție deosebită guvernanților în toată perioada de după 1989, indiferent dacă producțiile anuale au fost scăzute sau chiar foarte bune.

După grâu, porumbul a fost altă cereală care a preocupat puterile publice, dată fiind importanța acestei culturi pentru producția zootehnică din țară, indiferent de forma de proprietate în care s-a desfășurat activitatea, cât și pentru mediul rural unde pământul reprezintă hrana pentru oameni și pentru animale, dar și o sursă de încălzire (coceni și ciocălăi).

Orzul reprezintă a treia cereală importantă pentru România, dar atenția acordată acesteia nu a fost pe măsura importanței sale economice.

Intervențiile de susținere la culturile de porumb și orz au fost mai mult indirecte și au constat doar în acordarea de credite cu dobândă subvenționată în perioadele de înființare a culturilor. Aceste credite nu au fost nici suficiente și nici judicios repartizate, încât cei care aveau cea mai mare nevoie de ele nu au putut să beneficieze de această înlesnire. În schimb, intervenția principală a fost aceea de stabilire și controlare a prețului acestor produse. Acest fapt a avut efect negativ asupra eficienței economice a porumbului și a orzului. Efectul politicii economice insuficient fundamentate care s-a aplicat în producția de cereale nu a întârziat să se arate. Astfel:

- suprafața cultivată cu grâu a oscilat anual în funcție de susținerile bugetare care i s-au alocat;
- suprafața de porumb a crescut datorită importanței produsului pentru gospodăriile populației dar și datorită faptului că afară de lucrările de arat și semănat care nu se puteau efectua decât mecanic, restul lucrărilor puteau fi efectuate prin lucrări manuale, fapt care-i scutea pe producători de mari cheltuieli;
- suprafața de orz a scăzut, deși nevoile naționale pentru acest produs au crescut, având în vedere atât efectivele de animale care au nevoie de hrană corespunzătoare, cât și datorită creșterii producției de bere pentru care orzul reprezintă materia primă principală.

În perioada 1991-1993, prețul grâului achiziționat era stabilit administrativ. Politica de prețuri la grâu a urmărit susținerea producătorilor și a consumatorilor. R.A.Romcereal și apoi Agenția Națională a Produselor Agricole a achiziționat la un preț stabilit și controlat de stat și apoi l-a vândut sectorului de prelucrare la un preț negociat, stabilit pe baza prețului de achiziție, un comision ce include cheltuielile de depozitare, manipulare, transport, plus o marjă de profit.

Prețul minim garantat era mai scăzut decât prețul mondial al grâului, deși se încearcă alinierea la acest preț.

Prețurile medii anuale ale principalelor cereale au evoluat astfel (tabelul 32).

Tabelul 32 - Prețurile medii la principalele cereale

- lei/kg -

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Grâu+secară	1,8	2,6 j	10,0	28,9	131,3	221,6	240,0	450,0	800
Orz	1,3	1,8	8,0	18,4	97,3	161,3	175,0	300,0	800
Porumb	1,8	3,6	10,0	32,5	136,5	205,8	190,0	460,0	650

Sursa: Anuarul Statistic al României, 1995 și Ministerul Agriculturii și Alimentației

Principalele caracteristici ale prețurilor la cereale au fost¹:

- creșterile nominale anuale mari;
- fluctuații mici pe parcursul anului, datorită controlului prețului;
- necorelarea nivelului prețului la cereale cu dinamica prețului - input-urilor de proveniență industrială cu repercusiuni negative asupra nivelului tehnologic și a randamentelor medii la hectar;
- creșterea costurilor ca urmare a ratei ridicate a dobânzilor (în special în perioada 1991-1993) și a scumpirii input-urilor.

Pe piața țărănească, piața care a avut un caracter liber, prețul cerealelor a oscilat în funcție de cerere și ofertă deși prețul garantat stabilit administrativ a fost tot timpul punctul de referință, mai ales pentru angrosiștii privați care ofereau un preț mai mare decât cel controlat dar nu foarte departe de acesta. Acest preț controlat nu a mai fost luat drept "etalon", sau "punct de referință" atunci când oferta era ori prea mare, ori prea mică. De exemplu, în cursul anului 1995 deoarece oferta a fost mai mare, prețul pe piața țărănească a fost sub prețul controlat (tabelul 33).

Tabelul 33 - Prețurile medii pe piața țărănească în România

- lei/kg -

	Anii	Media	Luna											
			I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Grâu boabe	1995	214,2	221	220	219	212	211	218	222	208	203	210	214	227
	1996		257	278	306									
Porumb boabe	1995	213,4	208	207	205	197	203	215	220	217	217	222	234	
	1996		269	286	315									
Mălai	1995	413,5	395	393	382	368	381	390	404	406	414	444	469	480
	1996		495	527	538									
Făină	1995	622,4	611	600	585	585	602	613	636	622	590	660	664	674
	1996		695	716	776									

Sursa: Buletin Statistic nr. 1/1996

În anul 1996-1997, deoarece oferta de grâu a fost redusă în târguri și oboare, prețul la grâu și orz a fost între 600-700 lei/kg.

¹ Letiția Zahiu, Angela Popescu - Studii privind intervențiile prin prețuri și subvenții pe piața grâului în România, studiu elaborat pentru Banca Mondială, iunie 1996.

Prețurile la produsele prelucrate (mălai, făină) de pe piața țărănească au urmat traiectoria produsului agricol (tabelul 31).

Calculul prețurilor stabilite de guvern s-a făcut până în 1996 în baza documentației ample, sintetizată într-o "notă de fundamentare" elaborată de Ministerul Agriculturii. Se ține seama de evoluția prețurilor pe piața mondială (bursa de cereale din Chicago) în lunile iunie-iulie ale fiecărui an, de prețurile practicate pe piața țărănească în târguri și oboare, de costul antecalculat la hectarul cultivat, de criteriile de calitate etc.

Prețul minim garantat se stabilea prin-o "notă de negociere", în urma unor discuții repetate între instituțiile implicate în intervențiile asupra prețurilor la cereale. Acestea erau: Ministerul Finanțelor, prin Departamentul de evoluție a prețurilor și protecția concurenței; Ministerul Agriculturii și Alimentației prin Direcția de finanțe și prețuri; Ministerul Comerțului; Centrocoop; Agenția Națională a Produselor Agricole; Asociația Patronală "ROMPAN".

În intervențiile asupra prețurilor produselor agricole de importanță națională, a crescut rolul producătorilor, consumatorilor și intermediarilor în negocierea prețurilor și urmărirea evoluției acestora (Federația Agricultorilor Privati, patronatele agricultorilor, sindicatele agricole etc).

Obiectivele declarate ale politicii de intervenție asupra prețului de achiziție a cerealelor sunt: reglarea pieței cerealelor; stimularea producției de cereale; creșterea și stabilizarea veniturilor producătorilor; stabilizarea prețurilor; alinierea la prețurile mondiale; protecția consumatorilor; protejarea producției interne de cereale și de produse transformate etc.

Prețurile practicate pe piața internă la principalele cereale în funcție de diferitele destinații ale producției se situează în jurul prețului oficial stabilit: pentru anul 1994 aceste prețuri au fost de 220 lei/kg grâu, 160 lei/kg orz și 200 lei/kg porumb.

Dacă prețul cerealelor s-ar fi format liber pe piață, oscilația acestuia ar fi fost mai rapidă și mai accentuată, iar nivelul prețurilor s-ar fi situat cât mai aproape de valoarea reală de piață.

5.3. Structura costului de producție și a prețului la principalele produse si servicii din filiera de panificație

Principală coordonată a politicii economice pe filiera produselor de panificație a constat în asigurarea unui preț minim garantat la grâu pentru producătorii agricoli și a unui preț cu amănuntul maxim la pâine, în scopul protejării veniturilor agricultorilor dar și a consumatorilor de pâine.

Procedura de negociere a acestor prețuri a avut loc în general primăvara, în așa fel încât până la recoltarea grâului, agenții economici de colectare și de prelucrare a grâului aveau posibilitatea perfectării de contractate de cumpărare a unor importante cantități de grâu, știut fiind că

prețul este un element important, poate cel mai important (alături de cantitate, calitate, data livrării) al oricărui contract de vânzare-cumpărare.

La ședințele de negocieri a prețului minim garantat la grâu și a prețului maxim la pâine, instituțiile implicate dar și afectate în mod direct de aceste prețuri reveneau cu "note de fundamentare" care constau în:

- bugetul de venituri și cheltuieli pe hectarul de grâu (din anul respectiv) elaborat de specialiști din Ministerul Agriculturii și Alimentației și din institutele de cercetare;
- structura comisionului (adaosului) pentru grâul de sămânță, calculat la principalul agent economic prestator de astfel de servicii - S.C.Semrom;
- structura comisionului (adaosului) pentru colectarea și depozitarea grâului, calculat de R.A. Romcereai;
- structura adaosului rezultat din procesul de măcinare a grâului prezentat și susținut de Departamentul de morărit din Ministerul Agriculturii și Alimentației;
- structura cheltuielilor de fabricare a pâinii, calculat și susținut de Departamentul de panificație din Ministerul Agriculturii și Alimentației;
- adaosul comercial practicat de unitățile de comercializare a pâinii care este calculat de specialiști din Ministerul Comerțului,

Toate aceste calculații reprezentau variante medii ale activităților respective, variante ipotetice, deoarece cazurile concrete erau foarte diverse, în funcție de calitatea managementului și de nivelul tehnologic al fiecărui agent economic în parte.

De exemplu, în anul 1995 când s-a stabilit un preț minim garantat la grâu de 240 lei/kg și un preț maxim cu amănuntul la pâinea albă simplă de 626 lei/kg, Ministerul Agriculturii și Alimentației a prezentat sub formă de notă de fundamentare un buget de venituri și cheltuieli pentru un hectar de grâu preconizat pentru o producție de 3 tone/ha, cultivat în regim neirigat (tabelul 34).

Această calculație a avut în vedere cheltuielile ce s-au efectuat pentru cultivarea unui hectar de grâu în condiții medii de sol și cu aplicarea unei tehnologii cadru, în interiorul unei unități de producție care lucrează cu credite.

Această calculație a fost departe de adevăratul buget de venituri și cheltuieli al unei exploatații agricole mici, care a fost nevoită să suporte cheltuielile cu mecanizarea mai mari (din cauza tarifelor mar mari pe care este nevoită să le plătească) și a dobânzilor mai ridicate. Aceste exploatații mici nu au nici o șansă în obținerea de credite cu dobândă subvenționată, din cauza documentațiilor dificile pe care trebuie să le prezinte la bancă sau din lipsă de informații.

Prețul ridicat al grâului pentru sămânță dar și dificultățile de aprovizionare i-a determinat pe micii producători să folosească pentru însămânțare grâu din stocul propriu, fapt care s-a reflectat în scăderea randamentului la hectar.

Pentru combaterea acestei deficiențe guvernul a suportat de la bugetul de stat jumătate din prețul grâului pentru sămânță. Pe de altă parte, S.C. Semrom - principala furnizoare de grâu pentru sămânță a făcut tot posibilul pentru reducerea cheltuielilor sale (tabelul 35).

Tabelul 34 - Bugetul de venituri și cheltuieli la grâu în anul 1995 (lei/ha) - producea medie 3000 kg/ha, neirigat

		<i>producția secundară 1000 kg/ha -</i>
Specificare	UM	Total sumă - lei -
A. Cheltuieli directe I+II	lei/ha	
<i>I. Cheltuieli materiale</i>	"	2100000
Cheltuieli cu lucrările mecanizate	"	900000
Cheltuieli cu materii și materiale	"	
- sămânță	"	250000
- îngrășăminte organice	-	-
- îngrășăminte chimice	"	450000
- amendamente	"	-
- pesticide	ii	250000
- alte materiale	ii	250000
<i>II. Cheltuieli cu forța de muncă</i>	"	150000
B. Cheltuieli indirecte	"	600000
Dobânzi la credite	ii	300000
C. Total cheltuieli de producție	ii	2850000
D. Valoarea producției secundate	ii	300000
E. Cheltuieli cu producția principală	"	2550000
F. Costul producției	lei/t	850000
G. Preț de contractare	"	800000
H. Valoarea producției principale	"	2400000
Profit pe tonă	"	-50000
Profit pe hectar	lei/ha	-150000
Rata profitului	%	-6

Sursa: Ministerul Agriculturii și Alimentației

Tabelul 35 - Structura comisionului (adaosului) Semrom

- lei/tona grâu -			
Specificare	1994	1995	1996
A. Cheltuieli directe	21675	29844	52800
I. Cheltuieli materiale (1+2+3+4)	15987	20474	36442
1. Cheltuieli cu materii și materiale	1057	1374	2640
2. Taxa pentru analiză	1280	1600	2650
3. Energie electrică, combustibil	3450	4140	7392
4. Transporturi	10200	13360	23760
II. Cheltuieli cu forța de muncă (5+6)	5688	9370	16370
5. Salarii directe	4342	7208	12600
6. CAS, somaj	1346	2162	3770

Specificare	1994	1995	1996
B. Cheltuieli individuale	19151	25896	44800
C. Cheltuieli suportate din venituri (dobânzi, cote de asigurare, comisioane bancare)	69102	34980	46400
TOTAL CHELTUIELI DE PRODUCȚIE (A+B+C)	109928	90720	1440000
Profit impozabil	10072	9280	160000
TOTAL COMISION	120000	100000	160000

Sursa: SC.Semrom

Astfel, în 1995, adaosul provenit din comisionul S.C.Semrom s-a redus cu 17% față de 1994, reducere obținută pe seama reducerii dobânzilor și a comisioanelor bancare.

Pentru serviciile prestate de agenții economici al căror obiect de activitate îl constituie colectarea și stocarea grâului, acestea percep un comision. Acest comision reprezintă prețul prestării respective și este format din: cheltuielile de manipulare, conservare, transport de la furnizor, dobânzi bancare pentru stocare, cheltuieli de amortizare și un profit scăzut (2,5%) (tabelul 36).

Tabelul 36 - Structura comisionului (adaosului) pentru colectare/depozitare (R.A.Romcereal)

- lei/t grâu -

	august 1992	august 1993	septembrie 1994	iulie 1995	iunie 1996	1997
Cheltuieli materiale	432,9	593	700	1000	1000	2000
Salarii+CAS	299,7	391,0	4215,0	5903,0	5903,0	12500
Amortizare	54,0	54,0	540,0	540,0	540,0	1000
Dobânzi la credite	2851,2	20046,0	58586,0	84214,0	84214,0	137500
Combustibil	154,2	229,0	271,0	323,0	323,0	1200
Cheltuieli de transport	2836,5	4538,0	5000,0	7000,0	7000,0	23500
Impozit pe clădiri,TVA	-	650,0	650,0	650,0	650,0	38800
Fond pensii și cercetare	-	60,0	3950,0	-	-	-
Coeficient risc (MF)	-	-	-	2700	2700	3500
Cheltuieli colectare+transport	1200,5	1920,0	9600,0	12670,0	12670,0	25000
Profit net	171,0	675,0	2488,0	3000,0	3000,0	5000
Adaos general	8000	29160,0	86000,0	118000,0	118000,0	250000

Sursa: R.A.Romcereal

La negocierea nivelului adaosului (comisionului) R.A. Romcereal (principalul agent economic de colectare și stocare) s-au avut în vedere următoarele:

- evoluția pe luni a consumului de grâu destinat produselor de panificație;
- dobânda medie la creditele bancare aferente stocurilor de grâu și dobânda medie pentru creditele curente de aprovizionare;

- elementele de cheltuieli ale R.A.Romcereal aferente activității de achiziție, depozitare și păstrare, influențate de majorările de prețuri și tarife care au avut loc la energie, combustibil și indexări de salarii.

Nu toată pâinea care s-a fabricat în România s-a vândut la prețul stabilit prin negocieri, ci numai pâinea prelucrată din grâul subvenționat de guvern, adică numai cel pentru care s-a plătit primă de la buget. Pentru aceste cantități de grâu achiziționat de la R.A.Romcereal dar și de la alți agenți economici mandatați de stat, pentru care s-a plătit prețul de contractare plus prima de la buget s-a ținut o evidență strictă, 80% din acestea trebuiau să se regăsească în pâinea care se vindea la un preț stabilit de guvern.

Lista cu produse de panificație ce se vindeau la prețuri supravegheate a cuprins la început 70 de produse, apoi s-au redus în anul 1996 la numai 50 de produse.

Lista cu produse de panificație ce se vindeau la prețuri supravegheate a cuprins la început 70 de produse, apoi s-au redus în anul 1996 la numai 50 de produse.

Structura cheltuielilor de măcinat la făina albă standard (tip 680) și a cheltuielilor de panificație la pâinea albă tip standard (sortimentul care reprezintă circa 80% din întreaga cantitate de pâine de pe piața românească) este prezentată în tabelele 37 și 38.

**Tabelul 37 - Structura adaosului de măcinat
pentru făina albă standard (tip 680)**

- lei/kg făină -

	1993 septembrie	1994 septembrie	1995 septembrie	1996 iunie	1997
Adaos de măcinat	69,0	106,3	127,5	128,0	645
Combustibil	8,8	10,9	12,7	12,7	75
Electricitate	24,2	37,8	43,5	43,5	180
Cheltuieli transport	5,0	7,4	8,8	8,8	70
Alte costuri materiale	5,0	7,1	8,5	8,5	55
Amortizare	2,0	2,6	2,6	2,6	50
Salarii+impozite	6,7	11,5	12,3	12,3	80
Alte impozite și dobânzi,TVA	7,8	11,2	17,3	17,3	45
Profit brut	9,5	17,8	21,8	21,8	90

Sursa: Ministerul Agriculturii și Alimentației

Tabelul 38 - Structura de procesare la pâinea albă standard*lei/kg pâine*

Specificare	1993 septembrie	1994 septembrie	1995 septembrie	1996 iunie	1997
Adaos de prelucrare	88,25	167,6	181,0	181,0	805
* drojdie, sare	14,0	27,7	30,6	30,6	136
* combustibil	20,45	38,7	40,4	40,4	177
* energie	3,8	7,5	7,9	7,9	32
* amortizare	0,4	0,8	0,8	0,8	5
* transport	5,4	11,7	12,8	12,8	56
* alte cheltuieli materiale	5,2	9,6	9,6	9,6	40
* salarii+CAS+șomaj	19,0	31,7	34,3	34,3	153
*impozite,taxe, dobânzi, TVA	6,0	12,1	12,4	12,4	56
* profit impozabil	15,0	27,8	32,2	32,2	150
Preț cu ridicata	251,25	429,9	578,6	578,6	2500

Sursa: Ministerul Agriculturii și Alimentației

O sinteză a principalilor indicatori economici ai activității de producție din filiera principalului produs de panificație - pâinea este prezentată, în dinamică, în tabelul 39.

**Tabelul 39 - Structura prețului
pe filiera de panificație**

Specificare		UM	1993	1994	1995	1996 iunie	1996/ 1993 (%)
Agricultură	Cost	lei/kg/grâu	84,9	177,8	211,0	211,0	2,4
	Profit	"	15,1	42,2	29,0	29,0	1,9
	Preț la poarta fermei cu primă		100,0	220,0	240,0	240,0	2,4
Stocare	Cost	lei/kg/grâu stocat	28,3	83,5	115,0	115,0	4,0
	Profit	"	0,7	2,5	3,0	3,0	4,2
	Comision	"	29,0	86,0	118,0	118,0	4,0
Morărit	Cost	lei/kg/făină tip 680	203,0	405,2	496,0	496,0	2,4
	Profit	"	9,5	17,8	21,8	21,8	2,3
	Preț cu ridicata		212,5	423,0	517,8	517,8	2,4
	Preț cu amănuntul		229,5	456,8	558,2	558,2	2,4
Panificație	Cost	lei/kg pâine albă simplă	236,25	465,1	546,4	546,4	2,3
	Profit	"	15,0	27,8	32,2	32,2	2,1
	Preț cu ridicata		251,25	492,9	578,6	578,6	2,3

Specificare		UM	1993	1994	1995	1996 iunie	1996/ 1993 (%)
	Preț cu amănuntul		275,0	525,0	625,0	625,0	2,3
Comerț făină	* Cost	lei/kg făină tip 680	14,5	29,8	35,2	35,2	2,4
	Profit	"	2,5	4,0	6,2	6,2	2,5
	Adaos comercial		17,0	33,8	41,4	41,4	2,4
Comerț pâine	* Cost	lei/kg pâine albă simplă	17,6	27,9	40,0	40,0	2,3
	Profit	"	2,5	4,2	6,3	6,3	2,5
	Adaos comercial		20,1	32,1	46,3	46,3	2,3

Sursa: calculații proprii pe baza datelor furnizate de MAA și RA Romcereal

Prețul cu ridicata și cu amănuntul la pâine și alte produse de panificație (nominalizate expres) se negociau și se fixau pe o anumită perioadă de timp care nu era determinată (până la următoarea negociere). De fapt, se stabilea limita maximă a prețului cu amănuntul, adică cel care afecta consumatorii de pâine. Prețurile cu ridicata și adaosul comercial puteau fi variabile de la o lună la alta sau de la un agent economic la altul. Principala restricție era prețul cu amănuntul la consumator al pâinii care nu trebuia să depășească limita stabilită prin negociere.

În realitate fabricile de pâine din industria alimentară produceau pâinea la costuri mai ridicate decât cele prezentate în tabelul 38 deoarece echipamentele de producție erau învechite, provocând cheltuieli mari, fapt care conducea la înregistrarea de pierderi și nu de profit. Multe unități de panificație își diminuau pierderile pe seama altor produse care nu au fost supravegheate de guvern.

CAPITOLUL 6 - LIBERALISM ȘI INTERVENȚIONISM PE PIAȚA CEREALELOR - PREMISE, MUTAȚII, CONTRADICȚII -

6.1. Necesitatea intervenției statului pe piața cerealelor

În toate țările cu economie de piață, statul sprijină direct și indirect agricultura. Formele de sprijin sunt diversificate în timp și spațiu și se modifică în funcție de evoluțiile raporturilor cerere-ofertă pe piețele naționale și pe piața mondială. Alegerea formelor concrete de ajutor și protecție a agriculturii presupune imaginație și discernământ. Faptul că toate țările cu economie de piață evoluată își organizează piețele agricole și subvenționează agricultura nu înseamnă suprimarea rolului pieței. Dimpotrivă, pentru a funcționa aceste piețe, a fost necesar să se pună în funcțiune mecanisme specifice care contracarează suprimarea rolului pieței.

Protectionismul și ajutorul în agricultură

În țările OCDE ajutorul acordat agriculturii se situează la un nivel ridicat. Transferurile statale către consumatori și producători prin acțiunile puterilor publice în aceste țări au rămas în 1995 aproape la nivelul anului precedent, adică 336 miliarde dolari, echivalentul a 1,7% din PNB, inferior nivelului din 1994. Pentru țările OCDE, echivalentul subvenției la producător (ESP) a fost de 182 miliarde dolari în 1995, cu 2% mai mult ca în 1994. În același timp ajutoarele totale acordate agriculturii în țările OCDE s-au diminuat an de an în termeni reali (tabelul 40).

Tabelul 40 - Transferuri de la buget în țările OCDE

	1986-1988	1990-1992	1993	1994	1995
Transferuri					
- miliarde dolari	278,5	326,6	336,6	334,8	335,8
- miliarde ECU	252,8	257,9	287,7	281,3	257,0
-% din PUB	2,5	2,1	1,9	1,8	1,7
- pe locuitor - dolari - ECU	341 309	382 302	385 329	379 319	378 289
- pe agricultori cu timp complet - dolari - ECU	11083 214	136662 219	15586 246	15716 240	15899 220
Echivalent subvenții la consum (ESC)					
- miliarde dolari	158,9	172,6	166,0	178,5	182,4
- miliarde ECU	144,5	136,2	141,7	149,9	139,6
-% din valoarea	45	42	42	42	41

	1986-1988	1990-1992	1993	1994	1995
producției unei ferme					
Coeficient de asistență nominală (CAN)					
- la producător	1,78	1,68	1,71	1,68	1,64
- la consumator	1,61	1,53	1,50	1,49	1,43

Sursa: FAO: *Rapport sur les marches de produits, 1996-1997*

Anul 1995 a marcat un fapt important care a modificat mersul ajutoarelor pentru agricultură. S-a agitat în forță ideea reducerii echivalentului subvenției la producător (ESP) de către SUA și a redus considerabil vărsămintele directe, fapt care a avut ca efect o revenire a cursului mondial.

Alt fapt marcant: diminuarea considerabilă a ESP la cereale în țările OCDE (cu 35% în 1995 față de 1994). Rezultatul a fost o creștere a cursului mondial.

În economiile în tranziție evoluțiile recente a acțiunilor guvernamentale relevă o tendință de creștere a protecționismului în sectorul agricol. În țările Europei Centrale și Orientale intervenția statului destinată a ține prețurile interne s-a diminuat sistematic.

Cele mai multe țări au recurs la:

- fixarea unor prețuri garantate;
- sprijin pentru cumpărările publice;
- măsuri aplicate la frontieră.

Liberalizarea pieței agricole necesită mecanisme de orientare și de reglare a cererii și ofertei, cere organizare elastică și măsuri permanente de adaptare la realitățile producției.

Între intervenționism și liberalism nu există incompatibilitate dacă intervenția puterii publice are caracter orientativ, stimulat și protejează producătorii și consumatorii. Reglarea agriculturii prin mecanisme economice și pârgii specifice permite puterilor publice să orienteze, să ajusteze și să susțină dezvoltarea ei în condițiile unor măsuri de liberalizare a piețelor (liberalizare controlată).

Liberalizarea pieței în România s-a realizat neuniform la nivelul diferitelor segmente care o compun. Astfel: segmentul de piață care cuprinde oferta de produse industriale ce se adresează agriculturii (mașini și tractoare agricole, îngrășăminte chimice, pesticide, carburanți) a continuat să rămână proprietate de stat, a avut poziție de monopol pe piața românească și libertate deplină în stabilirea prețurilor la care și-au vândut produsele, chiar dacă această liberalizare a prețurilor produselor industriale s-a realizat sub supravegherea Ministerului de Finanțe.

În ceea ce privește segmentul de piață care oferă servicii pentru agricultură acesta a cunoscut cele mai contradictorii aspecte. Astfel:

- *dezmembrarea sistemului cooperatist* în agricultură a dus la dispariția sectoarelor de aprovizionare cu factori de producție care funcționau în cadrul acestora;
- *Pământul a trecut în proporție de 80%* în proprietate privată, iar mijloacele de producție (mecanice) au rămas proprietatea statului. Legătura între deținătorii de pământ și deținătorii de mijloace mecanice s-a realizat în cel mai deficitar mod, cu costuri de producție ridicate la nivelul agriculturii.

Funcția de colectare a produselor agricole a fost asumată în mare grabă de R.A.Romcereal. Tot această regie a preluat și funcțiile de aprovizionare a unei părți din producătorii agricoli cu factorii de producție necesari.

În primul moment, această autoadaptare a RARomcereal la nevoile concrete și urgente ale agriculturii din anii 1990-1993 a avut un efect benefic, dar s-a transformat ulterior într-un fenomen care a accentuat caracterul de monopol al acestei regii cu efecte negative asupra funcționării pieței cerealelor și a plantelor oleaginoase.

Piața cerealelor a prezentat în perioada 1990-1996 o serie de deficiențe datorate modului defectuos în care a funcționat economia românească în general, dar și datorată marilor transformări nefinalizate care s-au înregistrat la nivelul ei.

Statul român a fost prezent în toată această perioadă printr-o politică de protecționism, atât la nivelul agriculturii, cât și a consumatorilor de produse agroalimentare. Cât de corelate au fost măsurile de intervenție cu cele de protecție și care a fost efectul concret al acestora asupra celor care trebuiau să fie protejați va fi analizat în continuare.

6.2. Controlul preturilor la producător și la consumator

Fiind o perioadă de tranziție, cu aspecte accentuate de instabilitate economică și socială, scopul principal al politicii economice a fost acela de a proteja consumatorii de produse agroalimentare, care constituiau cel mai larg segment de consumatori (toată populația țării). Tributari încă gândirii dirijiste, cei chemați să ajusteze "din mers" politica economică s-au gândit că principala presiune asupra prețului la consumator îl constituie prețul produsului primar agricol de aceea primele măsuri luate au avut în vedere plafonarea prețului la principalele cereale: grâu, orz, porumb. Ca să "compenseze" pe producători pentru prețul mic obținut pe grâu s-a instituit un sistem de prime pentru cantitățile livrate la fondul de produse agricole folosit în special pentru industria de morărit și panificație, pentru asigurare a 70% din necesarul de pâine al întregii populații.

Datorită veniturilor mici, producătorii agricoli nu au putut asigura factorii de producție (sămânță selecționată, substanțe chimice, lucrări mecanizate) necesari susținerii unor tehnologii avansate de producție, fapt care s-a resimțit

în scăderea drastică a producției de cereale. Guvernul României s-a văzut nevoit să intervină în sprijinul producătorilor de grâu prin susținerea prețului la input-urile agricole (sămânță, îngrășăminte chimice, dobânzi bonificate pentru creditele de producție). La orz și la porumb subvențiile au fost puține și au constatat doar în susținerea costului pentru consumul de sămânță și pentru reducerea dobânzii la credite. Pentru sprijinul acordat producătorilor agricoli sub formă de reducere a costului input-urilor și a primelor acordate producătorilor pentru cantitățile vândute către fondul de produse agricole, producția de cereale a trebuit să "iasă" pe piață la un preț controlat.

Efectul subvenționării producției de cereale a fost analizat prin intermediul următorilor indicatori: coeficientul de protecție nominală, echivalent subvenții la producător și echivalent subvenții la consumator.

Coeficientul de protecție nominală este un indicator care arată dacă protecția a fost reală sau dimpotrivă a fost o impozitare implicită pentru cel care trebuia protejat, în cazul acesta pentru producătorii de grâu. Acest coeficient se calculează prin raportarea prețului intern al produsului analizat la prețul de pe piața mondială a aceluiași produs. Cum "prețuî pieței mondiale" al unui produs este o noțiune controversată încă, metodologia de calcul a acestui indicator suferă din cauza interpretării pe care o dă fiecare noțiunii de "preț mondial" sau "preț internațional". Cea mai mare parte a specialiștilor sunt de acord că pentru fiecare țară în parte "prețul internațional" este după cum țara respectivă pentru produsul respectiv a fost importator net sau exportator net. Dacă a fost importator net se ia în considerare prețul de import la graniță (CIF Constanța în cazul României). Dacă țara a fost exportatoare netă atunci se are în vedere prețul pe care l-a obținut la tranzacțiile pentru export (FOB). Și în cazul acestor prețuri de import sau de export sunt încă discuții, deoarece se realizează mai multe tranzacții. Se calculează prețul mediu al tuturor tranzacțiilor dintr-un an sau se ia prețul unei tranzacții realizate într-o anumită perioadă (sezon).

Revenind la interpretarea coeficientului de protecție nominală se poate spune că dacă acesta este supraunitar înseamnă că producătorii au beneficiat de o protecție pozitivă prin politica de prețuri aplicată. Dacă raportul este subunitar, atunci înseamnă că prețul la poarta fermei este mai mic decât prețul internațional echivalent, dacă producătorii au "beneficiat" de o protecție negativă, cu alte cuvinte producătorii au fost implicit impozitați.

La nivelul consumatorilor, interpretarea rezultatelor este diferită. Un coeficient de protecție nominală mai mare decât 1 înseamnă protecție negativă, adică, datorită intervenției ei trebuie să plătească mai mult decât în cazul în care aceasta nu ar exista. Dacă coeficientul de protecție nominală este mai mic decât 1, înseamnă că consumatorii sunt protejați.

Calcularea coeficientului de protecție nominală pentru produsul grâu în perioada 1990-1994, perioadă în care România a fost importator net, iar în anul 1995 exportator net, arată că numai prin intervenția statului asupra prețului, producătorii au fost impozitați în toată perioada în proporție de 20-37%

din prețul pe care aceștia l-ar fi obținut dacă nu ar fi existat această măsură de protecție (tabelul 41).

Tabelul 41 - Impozitarea implicită a agriculturii - coeficientul de protecție nominală pentru cultura grâu -

Specificare	UM	Importator net						Exportator net	
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995	1997
1. Prețul șa graniță (1990-1994 și 1996 CIF) (1995+FOB)	lei/t	3948	12442	56477	131328	276385	1008000	364974	1280000
2. Preț la poarta fermei (supravegheat)	lei/t	2500	10000	40000	100000	220000	650000	240000	800000
3. Coeficientul de protecție nominală (2:1)	X	0,63	0,80	0,71	0,76	0,80	0,64	0,66	0,62
4. Impozitare implicită a producătorilor de grâu	%	-37	-20	-29	-24	-20	-36 1	-34	-38

Deoarece prețul grâului din producția internă a fost supravegheat și plafonat, oscilațiile de preț de pe piața mondială s-au reflectat asupra operațiunilor rezultate din importul sau din exportul de grâu prin substanțiale eforturi financiare de susținere a acestor operațiuni suportate de bugetul statului (tabelul 42).

Tabelul 42 - Efortul bugetar pentru susținerea importului și exportului de grâu

Specificare	UM	Importator net						Exportator net	
		1993 Grâu provenit din:		1994 Grâu provint din:		1996 Grâu provenit din:		1995 Grâu provenit din:	
		prod. internă	import	prod. internă	import	prod. internă	import	prod. internă	pt export
Preț de achiziție la R.A.Romcereal	lei/t	100000	131328 ¹	220000	276285 ¹	650	1008	240000	364974 ^j
Alocații bugetare	lei/t	10000	41328	40000	96385	100000	0	40000	0
Cheltuieli de colectare și stocare (supravegheat)	lei/t	29160	29160	86000	86000	180000	180000	118000	118000
Preț de	lei/t	119160	160488	266000	362385	780000	1188000	318000	482976

Specificare	UM	Importator net						Exportator net	
		1993 Grâu provenit din:		1994 Grâu provint din:		1996 Grâu provenit din:		1995 Grâu provenit din:	
		prod. internă	import	prod. internă	import	prod. internă	import	prod. internă	pt export
vânzare de la R.A.Romcereal (fără primă)									
Cantitate importată/ exportată	mii tone	X	2617,9	X	226,3	X	50,0	X	990,6
Efortul bugetar pentru susținerea importului/ exportului	mild lei	X	108,2	X	20,6	X	17,9	X	39,6*

1) 172,8\$ x 750 lei/\$

2) 167\$ x 1655 lei/\$

3) 177\$ x 2062 lei/\$

*) suma care trebuia să se întoarcă la bugetul de stat

Astfel, pentru anii 1993 și 1994, ani în care România a fost nevoită să importe grâu pentru asigurarea cererii interne, deoarece prețul de negociere la import a fost cu mult mai mare decât cel intern și pentru a nu mări prețul grâului destinat prelucrării în industria de morărit și panificație, atunci diferența de preț a fost suportată de la buget. În 1993 s-a acoperit de la buget 41,3 mii lei/tonă de grâu importat (131,3 mii lei/preț de import - 90 mii lei/tonă preț plătit producătorilor interni, fără primă), iar în 1994 s-a acoperit 96,3 mii lei/tonă de grâu importat.

Pentru anul 1995, an în care România a fost exportator net de grâu s-a obținut un preț la export cu 165 mii lei/tonă mai mult decât prețul intern fără prima producătorilor interni. Din acest preț trebuia să se recupereze de la agențiile care au efectuat exporturile, la bugetul statului suma de 40 mii lei/tonă ce reprezenta prima care se plătise producătorilor agricoli. Pentru toată cantitatea exportată (990,6 mii tone grâu) această sumă reprezenta 39,6 miliarde lei. Suma nu s-a recuperat deoarece colectarea s-a realizat de R.A.Romcereal care a vândut grâul unor agenți economici privați, pentru prelucrare internă, dar care în realitate l-au exportat.

Efortul bugetar pentru susținerea importului și exportului în perioada 1993-1995 a fost substanțial, ridicându-se la 108,2 miliarde lei în 1993, la 20,6 miliarde lei în 1994 și la 39,6 miliarde lei în anul 1995.

Din calcularea coeficientului de protecție nominală a rezultat o impozitare implicită a producătorilor de grâu în proporție de 20-37% din prețul pe care ar fi putut să-l obțină dacă nu s-ar fi intervenit asupra acestuia. În continuare se duce raționamentul mai departe prin compararea prețului la produsele prelucrate din grâu (făină și pâine) având în vedere prețul grâului pe piața

internă și prețul de referință la import sau la export, prin evidențierea transferului care are loc odată cu această impozitare implicită a producătorilor.

Din calculele precedente a rezultat că prețul intern a fost mai mic decât cel mondial de referință cu 41,3 mii lei/tonă în 1993, cu 96,4 mii lei în 1994 și cu 165 mii lei/tonă în 1995. Implicit această diferență de preț (în minus) s-a transferat asupra produselor prelucrate și în mod indirect asupra consumatorilor de pâine. Dar aceste transferuri nu au provenit în totalitate numai de la producători. Acestea au provenit în proporție de 24-42% de la bugetul de stat, constând în primele ce au fost acordate producătorilor pentru vânzările de grâu la fondul de produse agricole al pieței. Având în vedere un consum mediu de 108 kg de pâine/an/persoană a rezultat o subvenție a consumatorilor de pâine de 4,46 mii lei/an/persoană în 1993, de 10,4 mii lei/an.persoană în 1994 și de 13,5 mii lei/an/persoană în 1995. Din aceste transferuri (subvenții) de la producătorii de grâu au provenit 3,39 mii lei/ari/persoană în 1993, de 6,039 mii lei în 1994 și de 9,18 mii lei/an/persoană în 1995 (tabelul 43).

Tabelul 43 - Protecția consumatorilor de pâine prin subvenții de la buget și prin transferuri implicite de la producătorii de grâu

Specificare	UM	1993 (importator net)		1994 (importator net)		1995 (exportator net)		1996 (importator net)	
		Prod. internă	Preț de ref. la import	Prod. internă	Preț de ref. la import	Prod. internă	Preț de ref. la exp.	Prod. internă	Preț de ref. la imp.
1. Preț de cumpărare	mii lei/t grâu	100,0	131,3	220,0	276,4	240,0	365,0	650,0	1008,0
2. din care: subvenții de la buget		10,0	41,3	40,0	96,4	40,0	0		
3. Cheltuieli de colectare, stocare		29,2	29,2	86,0	86,0	118,0	118,0	180,0	180,0
4. Cheltuieli de măcinare	lei/0,715 tonă făină	49,0	49,0	76,0	76,0	91,1	91,1	210,0	210,0
5. Chelt.de fabricare și comercializare a pâinii	lei/t pâine	181,8	181,8	183,0	183,0	215,9	215,9	260,0	260,0
6. Prețul de vânzare cu amănuntul al pâinii tip "standard" (1+3+4+5)	mii lei/tona pâine	350,0	391,3	525,0	621,4	625,0	790,0	1300,0	1658,0
7. Transfer implicit asupra consumatorilor	mii lei/tona de pâine	41,3		96,4		165,0		358,0	

Specificare	UM	1993 (importator net)		1994 (importator net)		1995 (exportator net)		1996 (importator net)	
		Prod. internă	Preț de ref. la import	Prod. internă	Preț de ref. la import	Prod. internă	Preț de ref. la exp.	Prod. internă	Preț de ref. la imp.
8. din care: * de la bugetul statului			10,0		40,0		40,0		100
9. * de la producătorii agricoli			31,3		56,4		85,0		258,0
10. Transfer către consumatori	lei/ buc pâine de 500 gr.		20,65		48,2		62,5		179,0
11. Transfer implicit la consumatori pe an (108 kg pâine/an/pers)	lei/an/pers		4460,0		10411,0		13500,0		38664
12. din care: * de la bugetul statului	lei/an/pers		1070,0		4372,0		4320,0		10800
*de la producătorii agricoli			3390,0		6039,0		9180,0		27864

6.3. Susținerea producătorilor agricoli prin reducerea prețului la input-urile agricole

Supravegherea și plafonarea prețului grâului la vânzarea internă, prin decizii guvernamentale și-a găsit explicația și rațiunea prin faptul că producătorii agricoli au fost sprijiniți prin alocații bugetare pentru costurile input-urilor agricole (sămânță, substanțe chimice, credite cu dobândă bonificată). Aceste alocații de la buget necesare pentru reducerea costului input-urilor agricole au avut la bază Legea 83/1993 referitoare la unele măsuri de sprijinire a producătorilor agricoli și s-au ridicat la sume substanțiale: 202,7 miliarde lei în 1993 și 267,6 miliarde lei în 1994 (estimare). Prin cumularea tuturor subvențiilor și transferurilor de la buget concretizate în cheltuieli pentru susținerea importului/exportului de grâu în prime plătite producătorilor, în reducerea prețurilor importurilor și alte cheltuieli sub formă de subvenții de la buget se constată un efort bugetar important care numai pentru grâu a reprezentat 136,2 miliarde lei în 1993, 354,3 miliarde lei în 1994, 464,5 miliarde lei în 1995 (tabelul 44) și 930 miliarde în 1996

Tabelul 44 - Subvenții și transferuri de la bugetul de stat pentru susținerea producției de grâu

- mild.lei -

Specificare	Importator net		Exportator net	
	1993	1994	1995	1996
Cheltuieli bugetare pentru susținerea importului și exportului	108,2	20,6	39,6	-
Prime plătite producătorilor	21,2	116,1	139,9	-
Reducerea prețului input-urilor	-	202,7	267,6*	315
Alte subvenții	6,8	14,9	19,4*	615
Total	136,2	354,3	464,5	930

* estimarea autorului

Dacă aceste subvenții și transferuri ar fi ajuns la toți cultivatorii de grâu în egală măsură acestea ar fi constituit un sprijin de 145,2 mii lei/hectar în 1993 și 189,5 mii lei/hectar în 1994 (tabelul 45).

Tabelul 45 - Subvenții totale la cultura grâu

Specificare	UM	1993	1994	1995	1996
Suprafața cultivată cu grâu	mii ha		2439,6	2451,0	1796,6
Producția totală	mii tone	5355	6186,5	7875,0	3036,2
Subvenții totale la grâu	mild.lei	136,2	354,3	464,5	930
Subvenții ce revin:					
- pe hectar	lei/ha	X	145229	189514	517644
- pe tonă	lei/t	X	57270	58984	170500

Pe tonă acest sprijin ar fi însemnat 57,3 mii lei în 1993 și 59 mii lei în 1994. Dacă avem în vedere faptul că producția de grâu nu a fost mai mare decât în anii dinainte de aplicarea subvenției și mai ales faptul că nu au ajuns la cei care aveau cea mai mare nevoie de ajutor din partea statului (micii producători) se poate trage concluzia că ajutorul acordat de stat nu a găsit cele mai eficiente modalități de exprimare. Dacă acest ajutor s-ar fi materializat sub forma unor investiții, de exemplu, în tractoare U-650, destinate asociațiilor cu cel puțin 50 hectare arabil, acesta ar fi însemnat 24.328 de tractoare în 1993, 29041 tractoare în 1994 și 25328 tractoare în 1995 (tabelul 46). Aceste tractoare la care s-ar fi adăugat an de an altele, ar fi asigurat un sprijin în cea mai grea și mai deficitară verigă a lucrărilor agricole - mecanizarea. Acest ajutor s-ar fi simțit timp de 10-15 ani din momentul ajungerii acestor tractoare la producătorii agricoli și ar fi putut fi verificat în orice moment dacă ajutorul a ajuns unde trebuia și ce efecte a avut.

Tabelul 46 - Susținerea producției prin investiții

Specificare	UM	1993	1994	1995	1996
Efortul bugetar pentru susținerea producției de grâu	mild.lei	136,2	354,3	464,5	930,0
Prețul unui tractor U-650	mii lei	5598,6	12200,0	18500,0	29600,0
Număr de tractoare ce puteau fi cumpărate	buc.	24328	29041	25107	31419

6.4. Intervenția statului prin fiscalitate

După anul 1989 una din primele măsuri ale reformei economice a fost să se renunțe la vechiul sistem de impozitare atât din agricultură, cât și din industria de morărit și panificație. În acest fel a început un mod indirect de subvenționare a industriei de morărit și panificație. Impozitul pe circulația mărfurilor (ICM) a fost înlocuit din luna iulie a anului 1993 cu taxa pe valoarea adăugată, până la această dată industria alimentară fiind scutită de impozit.

Și agricultura a fost scutită de plata impozitelor pe teren și pe venit și numai din anul 1994 i s-a stabilit obligația fiscală ce se plătește în funcție de veniturile ce revin pe hectar (tabelul 47).

Impozitul pe salarii și impozitul pe profit plătit în fazele de stocare, morărit și panificație este conform reglementărilor valabile pentru întreaga economie.

Taxa pe valoarea adăugată este un impozit indirect asupra operațiunilor privind transferul proprietății bunurilor și a prestărilor de servicii.

Anumite produse și servicii considerate ca fiind de importanță națională, au fost scutite în totalitate sau în parte de plată a acestei taxe către bugetul statului. Printre produsele exceptate de la plata TVA este și grâul. În realitate, această măsură de protecție nu și-a atins scopul deoarece nu a fost corelată cu o altă măsură ce trebuia luată tot pe cale legislativă, și anume obligația exploatațiilor agricole de a ține o contabilitate simplă, prin care să fie evidențiate cheltuielile, veniturile și TVA-ul plătit pentru consumurile intermediare. Aceste sume, la comercializarea grâului ar fi trebuit recuperate (tabelul 47) deoarece reprezintă circa 6-10% din prețul de vânzare al acestuia.

Tabelul 47 - Taxe și impozite plătite pe filiera grâu - pâine

Filiera	Impozite și taxe	UM	1993	1994	1995
Agricultură*	Impozit agricol	lei/ha	-	7500	14500
	TVA	lei/ha	4800	13200	17600
Colectare	Impozit pe salarii	lei/t grâu	117	1264	1410
Stocare	Impozit pe profit	lei/t grâu	236	871	990
	TVA	lei/t grâu	21500	47900	47900
Morărit	Impozit pe salarii	lei/t făină tip standard	1410	2100	2700

Filiera	Impozite și taxe	UM	1993	1994	1995
	Impozit pe profit	„	3990	5775	6100
	TVA	„	42400	70500	79865
Panificație	Impozit pe salarii	„	6000	6000	8675
Comercializare	Impozit pe profit	„	6125	10150	10425
	TVA	„	52900	63600	„

*) sector privat

La nivelul celorlalte faze ale prelucrării grâului taxa pe valoarea adăugată s-a aplicat conform reglementărilor în vigoare până în anul 1995 când panificația, care prelucra grâu subvenționat își vindea produsele la preț controlat, a fost scutită și ea de plata TVA-ului. Și aici se remarcă discordanțe. Conform legii, panificația trebuie să-și recupereze sumele plătite sub formă de TVA deductibil, recuperare care se face cu foarte mare întârziere, producând disfuncționalități financiare.

6.5. Intervenții asupra comerțului exterior cu cereale

După 1989 Guvernul României a intervenit substanțial în regimul comerțului exterior și al cursului de schimb. Regimul comerțului exterior cu cereale în perioada 1989-1996 poate fi caracterizat ca având un profund caracter intervenționist.

În perioada 1991-1994 România a fost un importator net de cereale. Importurile de cereale au reprezentat între 3,48% - 5,8% din importurile pe întreaga economie în perioada 1991-1993, diminuându-se la 0,7% în 1994 și la 0,1% în 1995.

Exporturile de cereale în perioada 1991-1994 au fost nesemnificative atingând suma de 3-13 milioane dolari SUA pe an. În 1995 exportul de cereale a atins suma de 134 milioane dolari, reprezentând 26,7% din exporturile de produse agricole românești și 1,78% din exportul pe întreaga economie.

Taxele vamale de import aplicate de România au fost în anii 1991-1992 foarte reduse (6,3-6,7%) pentru produsele agricole. În 1993 taxele vamale de import pentru produsele agricole au asigurat un nivel mediu de protecție tarifară (22%). Taxele vamale de bază s-au stabilit pentru cereale la 25% pentru anul 1994, iar din iulie 1995 au fost majorate la 74,8% (tabelul 48).

Barierile netarifare (prețuri de import minimale) au fost eliminate la jumătatea anului 1995, în urma aplicării rezultatelor negocierilor comerciale multilaterale ale Rudei Uruguay.

Tabelul 48 - Regimul comercial cu produse agricole în România

Produse	Import	mil.US \$		Taxe vamale de bază (%)				Consolidată
	1994	ian- iunie 1995	iul- sept, 1995	1994	ian- iunie 1995	iul.-dec. 1995	ian- dec. 1995	iul-dec.1995
Cereale	50	6	0	25,0	25,0	74,8	66,0	257,3
Grâu	0	1	0	25	25	65	65	294,0
Orz	36	0	0	25	25	106	106	294,0
Porumb	3	3	0	25	25	63	63	294,0
Orez	11	2	0	25	25	65	30	147,0
Produse ale ind.morăritului	16	19	10	25	25	140	140	284,2
Făina de grâu	11	17	8	25	25	145	145	294,0
Făină de cereale alte decât grâu	1	1	0	25	25	72	72	294,0
Malt prăjit sau neprăjit	4	1	2	25	25	120	120	245,0 i

Sursa: Comisia Națională de Statistică, Ghidul de utilizare a traficului vamal de import al României 1994-1996, E.Tesliuc: Regimul comercial al produselor agricole în România, 1996.

În decembrie 1994, Parlamentul a ratificat Acordul (legea 133/1994) și România a devenit membră a Organizației Mondiale de Comerț, angajându-se să respecte prevederile Acordului General pentru Tarife și Comerț - 94.

În urma Runde Uruguay toate barierele netarifare de import au fost înlocuite prin taxe vamale. România a negociat taxe vamale consolidate foarte ridicate pentru produsele agricole (160%) ce urmează să fie reduse cu cel puțin 10% și în medie cu 24% (neponderate) pe parcursul a 10 ani.

România este țara cu cele mai ridicate taxe vamale consolidate la produsele agricole comparativ cu țările Acordului de la Vișegrad și Uniunea Europeană (tabelul 49).

Nivelul ridicat al taxelor vamale consolidate îi permite României utilizarea "tarifelor temporar reduse", practică comercială care a fost frecvent folosită după luna iulie 1995. Taxele vamale consolidate au intrat în vigoare în iulie 1995 (H.G.353/1995) dar au fost în același timp reduse temporar până în 1996. Unii specialiști consideră că odată acordată, protecția este greu de retras din cauza grupurilor de presiune și de interese care se formează și că rezultatul creșterii protecționismului asupra comerțului cu produse agricole duce la creșterea costurilor suportate de consumatori și la promovarea unei agriculturi ineficiente cu costuri ridicate.

După 1990 s-au făcut eforturi serioase de reducere a barierelor netarifare (restricții cantitative). De la aproximativ 2000 poziții tarifare supuse contingentării și interdicțiilor la export în 1990, s-a ajuns la doar 247 poziții tarifare în 1996.

Contingentările sau interdicțiile de export sunt aplicabile unor produse cu un potențial de export ridicat. Scopul declarat al acestor interdicții ar fi să protejeze capacitățile de prelucrare internă care ar rămâne fără materie primă și să oprească ieșirea din țară a unor importanți factori de producție agricoli.

Efectul așteptat ar fi acela al reducerii prețurilor interne în avantajul consumatorilor sau prelucrătorilor.

Tabelul 49 - Tarife vamale consolidate pentru România, țările Uniunii Europene și ale Acordului de la Vișegrad la grâu

Țările	Taxa vamală aplicată 1993/1994 (%)	Taxa vamală consolidată R.U.	
		1995 (%)	2000 (%)
Uniunea Europeană	40,2	83,3	83,3
Ungaria	50,0	50,0	32,0
Cehia	30,0	25,0	21,2
Slovacia	30,0	25,0	21,2
Polonia	27,2	120,6	77,2
România	25,0	294,0	264,0

Sursa: E.D.Teșlime: Regimul comercial al produselor agricole în România. Banca Mondială, 1996.

Contingentările cantitative de export în cazul cerealelor pentru anul 1995/1996 au fost numai pentru grâu (sămânță și consum) și porumb (sămânță și consum). Pentru import s-au aplicat contingentari tarifare pentru importurile românești de cereale (grâu, secară, orz, porumb, orz alb) din Uniunea Europeană.

Tabelul 50 - Exportul de cereale supus contingentării în 1995, 1996

- tone -

Produse	Ordinul Ministrului Comerțului		
	10/1995	40/1995	68/1995*)
Grâu - sămânță	500	11350	10000
Grâu - consum	500000	2100000	1500000
Porumb - sămânță	8830	24090	24000
Porumb - consum	1000000	1100000	1000000

*) contingentele pentru anul 1996

Sursa: Ministerul Agriculturii, Departamentul Relații Externe

Tabelul 51 - Contingente tarifare pentru importurile românești de produse agricole din Uniunea Europeană

Poziția tarifară	Produsul	Taxă vamală aplicabilă -% -	Contingente 1995 - tone -
1001	Grâu	20	100000
1002	Secară	20	30000
1003	Orz	20	51000
1005	Porumb	2,4	1000
1006	Orz alb	20	10000

Sursa: Ghid de utilizare a tarifului vamal de import al României, Ministerul Comerțului, 1995.

Protecționismul la import, menit să sprijine producătorii interni întârzie de fapt ajustarea structurală din agricultură și industria alimentară și reduce resursele disponibile ale ramurilor exportatoare.

CAPITOLUL 7 - INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

7.1. Premise ale integrării agriculturii românești în Uniunea Europeană

Integrarea României în Uniunea Europeană și în structurile euro-atlantice reprezintă "cea mai mare provocare adresată în prezent în numele viitorului", provocare adresată națiunii române care vizează direct sau indirect întreaga societate cu structura, infrastructura și suprastructura ei. Această integrare reprezintă o "poartă" pentru intrarea României în sistemul economiei mondiale și a devenit una din dimensiunile majore ale strategiei și procesului de evoluție a economiei și societății românești, un moment important al reformei complexe și plurale ce trebuie să facă trecerea de la un sistem economic socialist monopolist-statal la o reală economie de piață.

Integrarea României în Uniunea Europeană reprezintă un proces istoric deosebit de complex cu caracter politic, juridic, economic, științific, educațional, cultural, social, național și internațional, statal, interstatal și suprastatal¹.

Concepția conform căreia economia de piață capitalistă apare spontan odată cu introducerea proprietății private, cu liberalizarea prețurilor, stabilitatea monetară și introducerea prețurilor libere competitive s-a dovedit eronată, deoarece piețele sunt o construcție socială și trebuie să fie create printr-o acțiune umană conștientă. Prin urmare, dacă piețele nu apar prin acțiuni antreprenoriale, ele trebuie să fie create prin acțiune publică socială conștientă, la nevoie prin acțiunea statului².

Integrarea în Uniunea Europeană este un proces complex în cadrul căruia pot apare contradicții și incertitudini în sistemul de interese individuale și naționale ale tuturor țărilor participante.

Fiecare țară care vizează integrarea în Uniunea Europeană trebuie să-și facă un amplu și competent studiu de fundamentare a costurilor integrării sau ale neintegrării precum și riscurile pe care le presupune integrarea sau neintegrarea. Pe baza acestui studiu se poate aprecia oportunitatea sau inoportunitatea integrării sau a deciziei de neintegrare.

La o evaluare globală a costurilor, riscurilor sau avantajelor integrării României în Uniunea Europeană, avantajele par a se contura mai clar și mai convingător decât posibilele riscuri. Aceste avantaje potențiale sunt de natură politică, economică, culturală și socială.

¹ A.Negucioiu - Aderarea României la Uniunea Europeană, Economistul - supliment nr.40/1996

² Jan Kregel, Egor Matzner, Gerot Grabher - Șocul pieței, Editura Economică, Buc, 1995

Avantajele economice ale integrării României în Uniunea Europeană din punctul de vedere al agriculturii pot fi următoarele:

- posibilități crescute pentru agricultura românească de a accede la tehnica și tehnologia avansată existentă în țările Uniunii Europene și șanse mari de cooperare cu aceste țări în domeniul producției agricole;
- creșterea competitivității produselor agricole românești și îmbunătățirea performanțelor de producție ale agenților economici prin extinderea concurenței și îngrădirea monopolurilor și oligopolurilor;
- pătrunderea produselor agricole românești ca materii prime sau ca produse prelucrate pe marea dar și severa piață europeană;
- pătrunderea capitalului străin în activitatea de producție din agricultura românească și creșterea rentabilității economice a acestor activități.

Căile obținerii acestor avantaje constau în extinderea cadrului legislativ sau alinierea legislației românești la reglementările existente în Uniunea Europeană și totodată extinderea și înțelegerea mecanismelor de reglare a piețelor occidentale și asupra economiei românești cu adaptările impuse de specificul național.

Principalele coordonate ale specificului național au în vedere:

- un grad ridicat al populației ocupate în agricultură (35,9% în România față de 2,1-3,9% în țări ca Belgia, Germania, Olanda, Regatul Unit, Suedia, sau de 5-11,6% în țări ca Austria, Danemarca, Finlanda, Franța, Italia, Portugalia, Spania. Doar Grecia și Irlanda ating cote mai ridicate, de 21,9% respectiv 13,7%).

Acest specific național trebuie să fie precumpănitor atunci când se judecă măsurile de reducere a subvențiilor pentru produsele agricole, condiții impuse de procesul de integrare în Uniunea Europeană. Reducerea subvențiilor bugetare fără o fundamentare corectă poate duce la scăderea drastică a veniturilor populației rurale, care este și așa destul de precară.

- randamentele scăzute la hectar sau pe cap de animal. La grâu România produce circa 2500-3000 kg/ha comparându-se la acest capitol doar cu Grecia (2240 kg), Portugalia (1935 kg), Spania (2160 kg), Finlanda (3770 kg) și Italia (3535 kg). La mari distanțe, cu producții între 5000-7500 kg grâu/hectar se situează țări ca: Austria, Belgia, Danemarca, Franța, Germania, Irlanda, Regatul Unit, Suedia și de necrezut Olanda, cu 8000 kg/ha.

România dispune de un teren arabil cu potențial de producție superior multor țări din Europa, dar mecanizarea agriculturii este foarte precară. Acesta ar fi domeniul în care integrarea în Uniunea Europeană ar crea mari posibilități de re tehnologizare și de capitalizare cu efecte benefice asupra creșterii producției agricole.

Chimizarea este un alt capital precar al agriculturii românești, cu efecte negative asupra producției, domeniu unde se mai poate interveni în scopul creșterii randamentelor la hectar. Această intensificare a chimizării agriculturii trebuie să se facă moderat, deoarece piața europeană acordă un loc privilegiat produselor mai puțin poluate, produselor așa-numite ecologice.

Cerealele în viziunea Pieței Agricole Comunitare

Odată cu intrarea în vigoare a Tratatului Maastricht la 1 ianuarie 1994, Politica Agricolă Comunitară (PAC) a devenit cea mai de seamă realizare a integrării economice europene, reprezentând o sinteză a politicilor agricole naționale din țările semnate.

Creată inițial în 1957 prin Tratatul de la Roma Piața Agricolă Comunitară a avut ca scop declarat înlocuirea mecanismelor naționale de susținere a agriculturii prin mecanisme comunitare. Politicile agricole naționale aveau două elemente comune: susținerea veniturilor agricultorilor față de fluctuațiile pieței internaționale și a protecției ridicate la frontieră bazată pe tarife vamale și restricții cantitative.

Efectele politici agricole comunitare nu au întârziat să se arate, astfel, încât Piața Agricolă Comunitară se remarcă prin:

- sporirea producției agricole cu efecte asupra creării de suprastocuri;
- randamente ridicate pe hectar și pe cap de animal;
- grad scăzut al populației ocupate în agricultură;
- concentrarea a un sfert din numărul de tractoare din lume;
- un consum ridicat de îngrășăminte pe hectar.

Piața Agricolă Comună a devenit cea mai mare producătoare de cereale din lume, îndeosebi grâu, pe lângă alte produse: zahăr, carne, lapte unde ocupă tot primele locuri.

Piața Agricolă Comună concentrează aproape jumătate (46,6%) din schimburile internaționale de produse agricole. În privința cerealelor exportatoare nete pot fi menționate: Danemarca, Franța, Germania, Grecia, Irlanda, Anglia. Ca importatoare principale de cereale pot fi evidențiate: Belgia, Luxemburg, Grecia, Olanda, Anglia, Italia, Spania, Portugalia.

După o perioadă de revitalizare vizibilă a PAC a urmat apoi o perioadă de stagnare, timp în care s-a înregistrat o creștere a stocurilor, o reducere a veniturilor producătorilor agricoli și o încetinire a restructurării agricole. Aceasta a făcut necesară reformarea în profunzime a Pieței Agricole Comunitare.

Principiile acestei ambițioase reforme care s-au stabilit în 1992 și au intrat în vigoare în 1994 sunt: reducere de prețuri, controlul ofertei de produse agricole sub forma obligațiilor de scoatere din cultură a anumitor terenuri și de reducere a contingentelor de producție; măsuri corespunzătoare sub formă de plăți directe producătorilor, independent de producție; măsuri structurale de

încurajare a sistemelor de producție cele mai puțin intensive și cele mai puțin dăunătoare mediului înconjurător.

Efectele ce se așteaptă în urma aplicării reformei sunt:

- protejarea producătorilor agricoli, indiferent de producție, dar care scot din cultură unele terenuri;
- alinierea prețurilor comunitare la prețurile mondiale cu efecte directe asupra scăderii producției (datorită reducerii prețurilor);
- protejarea de fluctuații de preț de pe piața mondială a producătorilor dar și a consumatorilor de produse agricole;
- protecția mediului înconjurător.

Măsurile de reformare a Pieței Agricole Comune în privința cerealelor sunt următoarele:

1. Reducerea de prețuri și ajutoare compensatorii:

- reducerea cu 35% în trei etape - a prețului de cumpărare de intervenție la cereale;
- ajutor compensatoriu la hectar, cu condiția de transformare în pârlăoagă a unui procent din sola culturilor de câmp;
- calcularea ajutoarelor la hectar pornind de la randamentele regionale de referință.

2. Mărirea ajutoarelor:

- ajutorul acordat cerealelor a crescut de la 25 la 35 și apoi de la 45 ECU/tonă din 1993-1994 până în 1995-1996, multiplicat cu randamentul regional de referință;
- taxa de coresponsabilitate a fost suprimată începând cu campania 1993-1994;
- prețul grâului tare a fost redus la nivelul prețului comun tuturor cerealelor 130-120 și apoi 110 ECU/tonă).

Se poate evidenția faptul că ajutoarele directe în încasările bănești ale agriculturii vor ocupa un loc important fără să fie legate de volumul producției agricole.

Relațiile Pieței Agricole Comune cu Organizația Mondială a Comerțului sunt marcate de "războiul comercial" dintre marile puteri agricole (PAC și SUA). În cadrul Runde Uruguay cea mai fermă propunere americană privea alinierea completă a măsurilor de susținere a agriculturii de către Piața Agricolă Comună la orizontul anului 2000. SUA ca principal exportator de cereale caută să atenueze consecințele susținerii producției de cereale de către PAC.

CAPITOLUL 8 - TENDINȚE ȘI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA CEREALELOR

8.1. Tendințe pe piața cerealelor

În cadrul fenomenelor de piață acționează un număr de factori principali și secundari, esențiali și neesențiali, care se găsesc în legătură reciprocă, a căror manifestare sub formă de tendință sau nu, reprezintă semnale de mare importanță pentru decidenții și analiștii politicilor economice.

Complexitatea relațiilor de interdependență întâlnite în cadrul proceselor și fenomenelor de pe piața cerealelor necesită identificarea, selectarea și ierarhizarea factorilor de influență. Identificarea legăturii dintre fenomene se poate realiza numai în urma unei analize calitative multilaterale și interdisciplinare care să utilizeze metode diverse în raport cu particularitățile fenomenelor și în concordanță cu gradul lor de esențializare.

Studierea atentă a fenomenelor de pe piața cerealelor a scos la iveală o serie de disfuncționalități care decurg din necorelarea măsurilor, instrumentelor și politicilor economice de intervenție a factorilor decidenți, dar și o serie de tendințe, care dovedesc o oarecare decelare și așezare a efectelor economice într-o oarecare direcție. Dacă această direcție este cea dorită, la momentul dat, se va încerca să se analizeze în continuare.

Printre tendințele constatate se pot semna:

- Fluctuațiile ofertei de cereale - este una dintre constatările ultimilor ani, fluctuații care se manifestă în scăderi drastice ale producției de grâu și orz în unii ani (1991, 1996) și creșteri spectaculoase a producției de porumb (1997). Aceste fluctuații au avut ca principală cauză fluctuații ale suprafețelor cultivate, ca urmare a inexistenței unui program de cultură urmărit și coordonat în mod eficient de ministerul de resort. Aceste fluctuații coincid uneori și cu marile schimbări politice și structurale din țară.
- Cererea constantă de cereale care s-a stabilizat în jurul a 20 milioane tone anual este urmare a unui consum inelastic, în funcție de prețurile de vânzare și de veniturile populației. Această cerere constantă, indiferent de preț și venituri este determinată și de faptul că cerealele fac parte din categoria produselor de bază, atât pentru alimentația populației cât și pentru furajarea animalelor.
- Inexistența unui cadru instituțional de piață stabil și eficient, optim dimensionat și structurat, care să asigure un circuit fizic, financiar și informațional rapid și corect, fără blocaje și strangulări de-a lungul filierelor care leagă producătorul agricol, angrosistul, prelucrătorul, comerciantul și consumatorul final. Aceste scurtcircuite provin din:

- * lipsa unor organisme de socializare și organizare a producătorilor agricoli care să le reprezinte interesele pe piață, cum ar fi: cooperative de aprovizionare și desfacere, sindicate și federații sindicale bine organizate și asociații ale producătorilor agricoli specializate pe diferite produse;
- * desele reorganizări ale rețelelor de colectare și depozitare a cerealelor, ca urmare a unor structurări și restructurări făcute în grabă și fără o fundamentare temeinică. Astfel, întreprinderea de Valorificare a Cerealelor, devine în 1990 - Regia Autonomă Romcereal, apoi în 1996 se divizează în Agenția Națională a Produselor Agricole și o serie de Societăți Comerciale Comcereal împrăștiate în toată țara, iar în 1997 Agenția Națională a Produselor Agricole, cedează spațiile de depozitare unei rețele nou înființate tot în regim de societăți comerciale numite Cerealcom, iar Agenția Națională rămâne numai cu administrarea rezervei de stat. Această restructurare nu s-a definitivat încă, asupra acesteia se mai poartă încă ample discuții și controverse.
- * inexistența unor adevărate burse de cereale care să permită întâlnirea, confruntarea și negocierea pe piață a tuturor celor interesați și implicați în producerea, comercializarea și cumpărarea cerealelor.
- * inexistența unui sistem de creditare funcțional, eficient și la îndemâna tuturor celor interesați, lipsa unui sistem de credit rural, paralizează pur și simplu reluarea procesului de înființare a culturilor, din lipsa banilor necesari, iar dobânzile mari la creditele acordate angrosiștilor (și nu numai) inhibă sau întârzie procesul de cumpărare a cerealelor de la producători.
- Restrângerea sistemului de subvenționare sau mai corect reorganizarea sistemului de protecție acordat de stat producătorilor agricoli a dus la întârzierea campaniei de toamnă în anul 1997 și periclitarea producției de grâu în anul 1998.

Lipsa unui sistem corect de negociere și așezare a prețurilor a determinat scăderea drastică a prețului la grâu și porumb în toamna anului 1997, ca urmare a unei oferte ridicate.

Producătorii agricoli s-au aflat în fața unei situații de mare risc, care nu a fost nici prevenit și înlăturat de instituțiile guvernamentale sau neguvernamentale așa cum există în țările cu o autentică economie de piață. Existența bursei de cereale ar fi diminuat cu mult efectul negativ al unor astfel de situații.

Lipsa unui fond de susținere a exporturilor de cereale a fost o cauză importantă a reținerii producătorilor și agenților economici specializați în exportul de cereale, de la a exporta cerealele românești pe o piață în care prețul mondial este destul de scăzut față de costul de producție al cerealelor înregistrate în România.

- Extinderea sectorului privat - este una din principalele tendințe pozitive înregistrate și se întâlnește la toate nivelurile filierei: ale producției, stocării, prelucrării și comercializării. Toți acești agenți economici privați vor deveni membrii activi ai burselor agroalimentare ale căror baze se încearcă să se pună în acești ani în România.
- Liberalizarea prețurilor de-a lungul filierei este o altă tendință, care s-a înregistrat imediat după 1989, și care continuă și astăzi cu efecte și bune dar și neașteptate, cu rezultate prevăzute sau neprevăzute după cum acest proces a fost mai mult sau mai puțin pregătit și fundamentat. Astfel foarfecele prețurilor s-a accentuat, băncile s-au capitalizat în timp ce toți ceilalți agenți economici din agricultură, stocare și prelucrare au decapitalizat, comercianții s-au menținut pe linia de plutire în timp ce producătorii au dat faliment, iar nivelul de trai al mării majorități a populației a scăzut la cote dramatice.

8.2. Oportunități pe piața cerealelor

8.2.1. Cooperarea în producția de cereale

O adevărată reformă agrară nu se poate opri la redistribuirea terenurilor în folosul țăranilor, ci trebuie să ducă la crearea unor întreprinderi agricole moderne din punctul de vedere al structurii sociale, care să permită și modernizarea tehnică și tehnologică a agriculturii. În acest sens trebuie promovată o politică de punere în funcțiune a unor organizații cooperatiste și a altor asociații, în sprijinul maselor de agricultori și de muncitori agricoli.¹

Problema cooperării producătorilor agricoli în diverse domenii de activitate (desfacere, aprovizionare, credit, producție) este problema principală pentru modernizarea structurii sociale a agriculturii mondiale, dar mai ales a țărilor din Europa de Est, unde s-a desmembrat un model de organizare total ineficient și care trebuie înlocuit cu unul eficient și verificat de-a lungul atâtor ani de funcționare la nivelul țărilor dezvoltate.

După funcțiile dominante în fiecare cooperativă, acestea pot fi cooperative de aprovizionare, cooperative de desfacere, cooperative mixte, cooperative de servicii și cooperative care încheie acorduri privind prețurile.

Cooperativele de aprovizionare asigură fermierilor furaje, semințe, îngrășăminte, combustibil, produse chimice, materiale de construcție, mijloace de transport.

Cooperativele de desfacere au ca obiect de activitate vânzarea produselor agricole în stare proaspătă sau prelucrată.

¹ O. Parpală, Politici agrare în lumea contemporană sau strategia securității alimentare mondiale, București, 1995, ASE.

Cooperativele pentru servicii se ocupă cu păstarea, transportul, verificarea și sortarea mărfurilor agricole, precum și cu acordarea de credit, de consultații tehnice sau cu asigurarea de mijloace de comunicație, energie electrică etc.

Cooperativele ar trebui să fie organizate ca societăți pe acțiuni, iar sursa de finanțare să o constituie cotele de participare în acțiuni și depunerile complementare, iar sursa externă și în același timp hotărâtoare să o constituie creditele acordate de instituțiile de stat și de băncile particulare. În cazul cooperativelor pe acțiuni o parte din venit se va împărți în funcție de acțiuni, în dividende.

Pe măsura întăririi lor unele cooperative pot căpăta un caracter complex, în scopul autofinanțării, în sensul că pe lângă întreprinderi specializate în aprovizionarea, prelucrarea sau desfacerea produselor agricole să dispună și de institute de credit (campanii de asigurare, societăți de ajutor reciproc) care accelerând procesul de acumulare a capitalului să favorizeze întărirea poziției cooperativelor pe diferite piețe și să creeze posibilități de autofinanțare.

Cooperativele rurale într-un viitor apropiat trebuie să devină membri activi ai burselor de mărfuri și mai ales ai burselor agroalimentare, în scopul promovării intereselor proprii: piețe de desfacere sigure pentru produsele agricole, pentru prețuri atractive și încasări ritmice pentru produsele agricole vândute și totodată aprovizionarea zonelor rurale cu mărfurile necesare și la prețuri accesibile tuturor locuitorilor din aceste zone.

8.2.2. Înființarea burselor de cereale

În prezent, în cadrul burselor de mărfuri din țară se fac și tranzacții cu cereale.

Bursele de mărfuri din România au funcționat, până la apariția Ordonanței nr.69/1997 referitor la bursele de mărfuri, ca niște SRL-uri.

În baza reglementărilor sus-numitei ordonanțe aceste SRL-uri trebuie să obțină o autorizație în baza căreia să funcționeze ca burse de mărfuri. După obținerea acestei autorizații bursele de mărfuri pot înființa piețe specializate pentru facilitarea tranzacțiilor la disponibil, la termen și cu opțiuni.

Organizarea piețelor la termen și cu opțiuni este permisă numai cu autorizarea Comisiei operațiunilor la termen.

Comisia operațiunilor la termen este autoritate administrativă autonomă, investită cu personalitate juridică prin hotărâre a Guvernului și supusă controlului Parlamentului României. Această comisie are drept scop supravegherea tranzacțiilor pe piețele la termen, la disponibil și cu opțiuni.

Atribuțiile principale ale Comisiei operațiunilor la termen sunt:

- autorizează bursele de mărfuri, agențiile de brokeraj, casele de compensație, societățile de consultanță și brokerii care își

desfășoară

activitatea în cadrul piețelor la termen și cu opțiuni;

- emite reguli disciplinare generale pentru agențiile de brokeraj și brokerii lor privind negocierea ofertelor, executarea ordinelor, pentru a asigura transparența tranzacțiilor, regulile de publicitate și de concurență loială, precum și reguli cu privire la primirea și transmiterea informațiilor privilegiate sau confidențiale;
- să ordone caselor de compensație, să majoreze nivelul valoric al garanțiilor constituite de fiecare agenție de brokeraj pentru a opera pe piață la termen sau cu opțiuni, în cazul în care nivelul cotării diverselor tipuri de mărfuri sau volumul tranzacțiilor la termen influențează negativ economia națională;
- să stabilească nivelul tarifelor percepute pentru serviciile pe care le asigură.

Înființarea și organizarea Comisiei operațiunilor la termen scurt sunt finanțate conform legii din bugetul de stat. Cheltuielile privind funcționarea acestei comisii centrale, dar și a reprezentantelor sale teritoriale sunt finanțate din tarifele percepute pentru serviciile pe care le asigură.

Pe piața românească este necesară și așteptată apariția Bursei Agroalimentare.

Această bursă ar fi o instituție comercială caracteristică economiei de piață, ce poate fi constituită prin asocierea voluntară a producătorilor agricoli, a comercianților de produse agroalimentare, a întreprinzătorilor care prelucrează produse și subproduse agricole, a băncilor, a tuturor celor care au interesul să încheie contracte de vânzare-cumpărare de mărfuri fungibile (cu caracteristici calitativ uniforme) în conformitate cu uzanțele și reglementările stabilite pentru astfel de operațiuni.

Atribuțiile burselor agroalimentare ar fi¹:

- să mijlocească tranzacțiile comerciale pentru produsele și subprodusele agroalimentare care fac obiectul de activitate al bursei;
- să asigure încheierea tranzacțiilor, fără participarea obligatorie a părților, acestea putând fi reprezentate prin mijlocitori oficiali, împuterniciți pentru efectuarea operațiunilor de bursă;
- să ofere condiții ca tranzacțiile să se încheie fără ca mărfurile să fie prezentate efectiv, acestea putând fi reprezentate prin mostre sau descriere prin fișe calitative;
- să întocmească contractele, documentele și evidențele privind operațiunile încheiate la bursă;

¹ Voicu Nica - Documentație privind constituirea, structura și funcționarea bursei agroalimentare Slobozia.

-
- să asigure garantarea tranzacțiilor încheiate și să evite pierderile care ar putea surveni prin nesolvabilitatea sau reaua credință a contractanților;
 - să participe la formarea și echilibrarea prețurilor ca rezultat al incidenței între ofertă și cererea de produse și subproduse agroalimentare;
 - să stabilească și să publice cotațiile fixate pe baza tranzacțiilor care se încheie la bursă;
 - să realizeze informarea largă, permanentă și rapidă a celor interesați cu privire la cererile și ofertele de produse și subproduse agroalimentare și în legătură cu natura și volumul tranzacțiilor încheiate;
 - să elaboreze normele, regulile, metodele și condițiile comerciale, financiare, tehnice, juridice, privind negocierea, încheierea și lichidarea tranzacțiilor bursiere pentru produsele și subprodusele agroalimentare;
 - să întocmească uzanțele pentru tranzacțiile care se încheie la bursă cu produse și subproduse agroalimentare;
 - să țină legătura și să colaboreze cu instituțiile de specialitate pentru clasarea cerealelor și a altor produse agricole pe categorii și tipuri calitative, conform cerințelor, practicii, legislației, normelor și reglementărilor naționale și internaționale;
 - să elaboreze în colaborare cu organismele române neguvernamentale, cu caracter neutru, metodologia de stabilire a calității produselor și subproduselor agroalimentare în cârdu tranzacțiilor bursiere;
 - să facă previziuni și estimări privind evoluția prețurilor la produsele și subprodusele care fac obiectul activității bursiere.

În funcție de acești factori, cei interesați au posibilitatea alegerii tipului operațiunilor bursiere, a perioadei de încheiere a tranzacțiilor, a termenului și modului de lichidare a acestora.

Bursa agroalimentară a României poate fi concepută ca o instituție centrală cu sferă de activitate generală (pentru produse agroalimentare, dar cu filiale specializate diferitelor zone geografice (pentru cereale la Arad, Constanța, Slobozia; pentru produse lactate la Suceava, Sibiu; pentru legume la București, Brăila, Timișoara etc).

Toate aceste burse ar fi recomandat să fie burse private ce se pot înființa, organiza și funcționa conform Art.2. din Codul Comercial.

Bursele de cereale, ca filiale ale Bursei Agroalimentare a României pot fi:

- burse închise - în cadrul cărora tranzacțiile se încheie în holul de negocieri, în ringul din interiorul acestora, de persoane abilitate pentru efectuarea operațiunilor bursiere;
- burse deschise - unde tranzacțiile se pot încheia și în afara bursei, de către persoane abilitate pentru efectuarea operațiunilor bursiere cu

condiția ca a doua zi operațiunea să se înregistreze în evidențele oficiale ale bursei.

În funcție de termenul de lichidare a contractului, se disting două categorii de operațiuni:

- cu lichidare imediată - în cadrul căroră se includ tranzacțiile tip spot, cum se fac în general, cu bani gheață (cash);
- cu lichidare viitoare - în cadrul căroră se includ tranzacțiile futures, la termen viitor cu toate variantele și subvariantele aferente.

Tipurile de tranzacții bursiere recomandate în prima fază a activității Bursei Agroalimentare în România sunt:

- *spot* - constă în livrarea imediată de marfă disponibilă, cu plata pe bani gheață (cash). În unele variante există posibilitatea ca livrarea să se facă la un termen viitor.

Tranzacțiile spor - cash se pot desfășura în afara ringului, în holul de negocieri, în baza examinării mostrelor reprezentative sau a fișelor descriptive. Tranzacțiile astfel încheiate se afișează apoi pe un panou pentru cotații spot din bursă și se înregistrează în evidențele acestora;

- *futures* - denumite și viitoare sau la termen viitor și constau într-un angajament care intervine între cumpărător și vânzător ca să livreze prin intermediul bursei (care prin organismele sale devine contraparte în tranzacție) la o perioadă sau/dată viitoare a cantității de marfă la un anumit preț. Dreptul de proprietate al mărfii nu se transferă, livrarea nu se realizează în preț, nu se plătește înainte de scadență.

Operațiunea la termen viitor are o mulțime de subvariante care se recomandă a fi practicate abia după o perioadă de timp, când bursele cerealiere vor deveni operatori efectivi pe piață.

- Filiera (specifică sistemului european) constă în executarea unei serii de vânzări succesive printr-o singură plată și livrare până la scadență. Filiera este de fapt o cedare succesivă a contractului inițial, operațiune care se face prin intermediul bursei sau a casei de compensații în baza unor tehnici speciale.

Printr-o filieră lanțul de cumpărători este angajat contractual față de furnizor, deși nu a încheiat tranzacția direct cu aceasta. La scadență ultimul cumpărător obține livrarea prin casa de compensație, care decontează diferențele de preț convenite fiecărui filierist.

Lichidarea filierei se poate face la scadență sau înăuntrul termenului prevăzut în contract, în acest din urmă caz, fiind necesar acordul între creatorul filierei și ultimul filierist numit opritor.

Un instrument important în tranzacțiile prin filieră îl constituie vânzarea-cumpărarea cerealelor prin warrantare, operațiune prin intermediul căreia dreptul de proprietate al unor mărfuri depuse în depozitele Comcereal sau Cerealcom poate fi transmis succesiv la mai mulți filieriști prin simpla negociere a unui document numit recipisa de warrant.

Garantarea operațiunilor de bursă se face prin case de compensație numită și casa de cliring. Aceasta este de fapt o bancă pentru operațiunile bursiere, care funcționează pe lângă și pentru bursă, însă este independentă din punct de vedere economic.

Casa de compensație poate să fie o instituție de stat sau se poate constitui ca societate pe acțiuni, ai cărei acționari pot să fie sau nu membri ai bursei.

Obiectul principal al casei de compensație constă în garantarea onorării obligațiilor care rezultă din contractele încheiate la bursă, prin asumarea poziției de contraparte la contractele respective; regularizarea contractelor de bursă; reglementarea financiară între partenerii de contract; încheierea unui volum mare de tranzacții cu un capital redus.

Puterea financiară de garantare a casei de compensație este asigurată de membrii acesteia, care includ: firme de prestigiu, bănci de renume, societăți cu capital mare, cu poziție economică solidă și certă.

Pentru garantarea executării obligațiilor asumate prin contractul de bursă, atât vânzătorii cât și cumpărătorii depun (prin mijlocitorii oficiali) la casa de compensație o sumă denumită depozit de garanție sau marqin.

Acest depozit se constituie în diferite faze, astfel la inițierea (încheierea) contractului se depune depozitul de garanție inițial (margin original), iar pe parcurs, când cotațiile se modifică față de situația de la depunerea depozitului inițial, la cererea casei de cliring, în timpul ședinței de bursă sau imediat după încheierea acesteia se depune depozitul suplimentar (margin variation).

Pentru ca un contract de bursă să fie garantat, este necesară înregistrarea acestuia la casa de compensație. În acest scop, după încheierea ședințelor zilnice de bursă, mijlocitorii oficiali care au făcut tranzacții în ring se confruntă, verifică și schimbă reciproc confirmările scrise, iar apoi documentele sunt înaintate la casa de compensație. Aceasta, după verificarea documentelor și a depozitelor de garanție, întocmește câte o fișă de evidență, pe clienți, și înregistrează operațiunea în evidențe.

După înregistrarea contractului, fiecare parte (vânzător și cumpărător) primește câte un certificat, prin casa de compensație garantează că angajamentele se vor îndeplini conform prevederilor contractului și a uzanțelor bursiere.

Din momentul înregistrării operațiunii la casa de compensație aceasta devine partener la tranzacțiile încheiate iar relațiile dintre părți sunt transferate acesteia, care din unele puncte de vedere este considerată vânzător față de cumpărător și invers. Obligațiile asumate prin contract de către vânzător și cumpărător trebuie îndeplinite în continuare, conform clauzelor stabilite, însă contractul se lichidează prin casa de compensație care a devenit partener de tranzacții.

Casa de compensație nu livrează și nu preia fizic (efectiv) marfă, însă facilitează astfel de operațiuni între partenerii de contract.

În cazul când un client nu-și onorează obligațiile asumate prin contract, se aplică succesiv următoarele măsuri financiare: lichidarea tuturor contractelor încheiate de operatorul (clientul) respectiv; folosirea depozitelor de garanție suplimentară ale operatorului în cauză; folosirea depozitului de garanție inițial al operatorului în cauză; folosirea fondului comun de garanție; folosirea veniturilor realizate de casa de compensație.

Pentru serviciile prestate de casa de compensație, aceasta încasează comision de la vânzător și cumpărător.

Din unele documentații rezultă că bursele care nu lucrează prin casă de compensație nu sunt recunoscute de unele organisme naționale și internaționale.

Întrucât constituirea și organizarea casei de compensație este o acțiune complexă și care necesită timp, se preconizează ca, până la înființarea casei de cliring, garantarea operațiunilor bursiere să se facă prin alte sisteme, de exemplu: garanții bancare, fonduri de garanție depuse în comun de membrii bursei etc. Astfel de mecanisme sunt însă greoaie și reduc în mare măsură operativitatea privind încheierea tranzacțiilor bursiere.

Agențiile de brokeraj, prin brokerii lor, garantează negocierea, executarea unui contract de vânzare sau cumpărare ori realizarea unui contract și răspund în cazul executării unui contract la scadență, de transmiterea tuturor informațiilor privind predarea mărfii, plata prețului și îndeplinirea obligațiilor asumate prin intermediul lor.

De asemenea, agențiile de brokeraj sunt obligate să păstreze confidențialitatea în legătură cu persoana în numele căreia negociază, cu excepția cazului în care se află în stare de lichidare judiciară.

8.2.3. Clasarea cerealelor din nou în actualitate

Prin clasarea cerealelor se înțelege gruparea calitativă a producției pe clase și tipuri, în funcție de caracteristicile semințelor și însușirilor masei de boabe.

Fiecare clasă sau tip include diferite categorii de cereale, cuprinse în anumite limite calitative, prin sistemul de clasare.

În numeroase țări cu economie capitalistă, care au un comerț de cereale dezvoltat, tranzacțiile comerciale - pe baze contractuale - se încheie ținându-se seama de normele și reglementările privind clasarea produselor.

În unele țări mari producătoare de cereale clasarea acestora pe sortimente calitative este inclusă în standardele privind condițiile tehnice ale produselor respective.

Caracteristicile și avantajele mai importante ale clasării cerealelor sunt:

- renunțarea, în cadrul diferitelor operațiuni tehnice și comerciale la individualitatea și identitatea fiecărui lot, creându-se astfel

posibilitatea substituirii acestuia cu cereale care se includ în aceeași clasă calitativă;

- simplificarea negocierilor și a tranzacțiilor comerciale, în sensul că prezentarea calitativă a mărfii se face foarte simplu și concis, prin precizarea doar a clasei sau a tipului și, eventual, prin prezentarea certificatului de clasare;
- înlesniri la operațiunile de depozitare a produselor depuse în custodie, gaj etc. prin faptul că deponentului nu i se restituie același lot depus, ci unul aproximativ asemănător, care se încadrează în aceeași clasă calitativă, cu cel depus;
- raționalizarea folosirii unui important volum din spațiile de depozitare, prin faptul că la înmagazinarea produselor, pentru care se efectuează prestații de servicii, nu este necesar să se păstreze individualitatea fiecărui lot, pe fiecare proprietar deponent, ci se pot amesteca loturile care se încadrează în aceeași clasă calitativă (indiferent de proprietar);
- prin depozitarea produselor pe clase și tipuri calitative, se realizează o compartimentare eficientă în funcție de sortimente, ținându-se seama de interesele de producție privind îmbunătățirea și conservarea produselor și în mod deosebit de cerințele comerciale;
- manipulațiile mecanice și operațiunile tehnologice privind curățirea, sortarea, uscarea, tratarea produselor depozitate se pot face cu eficiență tehnico-economică sporită, atunci când se ține seama de clase calitative și nu de individualitatea, identitatea și proprietatea loturilor;
- se pot evita în unele cazuri - transporturi încrucișate, deoarece un deponent care a predat cerealele la un siloz dintr-o localitate poate primi la solicitare o marfă din aceeași clasă calitativă, la un siloz din altă localitate, care face parte din aceeași rețea comercială;
- clasarea cerealelor este una din condițiile principale pentru transmiterea dreptului de proprietate sau gajare prin warrantare;
- calasarea include unele elemente privind compartimentarea și standardizarea produselor, aplicate în prezent în sistemul de constituire și dirijare a fondului de stat pentru cereale din România. Concepția acestor elemente au însă în vedere sistemul socialist al comerțului de cereale, nefiind compatibilă cu clasarea specifică sistemului capitalist de comerț cu cereale.

8.2.4. Warrantarea cerealelor - o reală necesitate

Warrantul este un contract comercial de depozit, în baza căruia deponentul predă (depune) mărfuri în păstrarea depozitului. Acest act are titlu oneros în sensul că depozitul își asumă răspunderea contractuală și

profesională pentru conservarea mărfurilor în bune condițiuni, restituirea acestora la termen, păstrarea secretului profesional, nefolosirea mărfurilor în interes propriu etc.

Pentru prestația efectuată depozitarul percepe de la deponent taxe, în funcție de felul, volumul, valoarea și termenul de depozitare a mărfurilor. De asemenea, încasează tarifele pentru operațiunile de manipulație și condiționare efectuate în timpul depozitării, în scopul îmbunătățirii calității mărfurilor depuse.

Recipisa warant înlesnește și simplă vânzarea, cumpărarea în sensul că transferul dreptului de proprietate asupra mărfii se face prin transmiterea de la vânzător la cumpărător a celor două înscrisuri (recipisa și warantul), cu respectarea anumitor reguli.

În cadrul acestui transfer de proprietate nu se produce predarea –preluarea efectivă a mărfii ci se face doar schimbarea proprietarului mărfii, aceasta rămânând în continuare în depozitul respectiv. Se evită astfel cheltuielile de manipulare, cântărire, încărcare, transport, descărcare și waranturile aferente.

Fiecare din cumpărătorii succesivi care dobândesc recipisa warant este obligat să înștiințeze depozitarul care a eliberat înscrisurile, comunicându-i numele, adresa și alte elemente.

În activitățile bursiere sistemul de vânzare-cumpărare a cerealelor warantate a fost și este folosit în diferite tipuri de tranzacții și în special la cele de tip filieră, care valorifică în mare măsură avantajele warantării.

Mărfurile warantate pot constitui un gaj pentru obținerea de credite. În acest scop, purtătorul recipisei warant transferă creditorului warantul (fără recipisa) prin simpla semnătură pusă pe contrapagina înscrisului și înștiințarea depunătorului. Se face precizarea că pentru primul gir al warantului (separat de recipisa) se specifică pe document și în registrele depozitului unele elemente, ca de exemplu: suma garantată prin gaj, dobânda, scadența (care nu poate depăși termenul pentru care s-a făcut depozitul de mărfuri), numele, adresa și profesiunea creditorului.

Posesorul recipisei este obligat ca până la scadență să achite purtătorului warantului creditul obținut, primind de la aceasta warantul, cu mențiunea achitat. În această situație marfa devine liberă de datoriile angajate prin gajare.

În cazul când creditul nu este achitat până la scadență, purtătorul warantului (separat de recipisă) poate cere depozitarului vânzarea prin licitație a mărfurilor în maximum 10 zile, în condițiile prevăzute de lege.

Operațiunile de warantare, prin depunerea în depozitele statului (sau ale altor organe autorizate) a cerealelor și a altor produse agricole deținute de producătorii particulari, societăți, asociații etc. au o importanță deosebită pentru economia națională din următoarele considerente:

a) în România un volum foarte mare de spații pentru depozitarea producției de cereale, leguminoase poate, semințe de plante oleaginoase, rămân goale, deoarece producătorii particulari depozitează produsele în spații

proprii. Aceste spații sunt în general improvizate și improprii pentru păstrarea și condiționarea corespunzătoare a produselor, din care cauză se înregistrează importante deprecieri calitative și pierderi cantitative.

Prin avantajele pe care le prezintă sistemul de depozitare prin warrantare (simplitatea transferului de proprietate a mărfii, posibilitatea gajării mărfii pentru obținerea de credite, facilitatea tranzacțiilor bursiere, siguranța conservării mărfii etc) există premise ca o parte din spațiile de depozitare care rămân goale la silozuri, baze de recepționare să fie folosite în condiții reciproc avantajoase pentru deponenți și depozitari.

b) Datorită foloaselor care le oferă warrantare și având în vedere experiența din trecut, se consideră că această formă a contractului comercial de depozit poate constitui un stimulent pentru imobilizarea și dirijarea spre piața liberă a unei importante cantități de cereale deținute de producători, asociații, societăți etc.

c) Sistemul simplu de vânzare-cumpărare pe baza documentelor de warrantare, prin intermediul bursei sau prin licitație ori prin negocieri directe pe piața liberă, asigură formarea și realizarea unui preț corespunzător al mărfii, pe baza cererii și ofertei neîngrădit de acțiunile monopoliste care se practică în România în comerțul cu cereale.

d) Producătorii, comercianții și alți deținători de stocuri de cereale (și alte produse) care nu vor să-și vândă marfa în așteptarea unei conjuncturi mai favorabile a pieței au posibilitatea să obțină creditele necesare pentru continuarea activității de producție, comerciale, de investiții, etc prin gajarea mărfii varantate.

Bibliografie

1. Belli Nicolae - Uniunea Europeană: geneza și instituțiile sale. Probleme economice nr.37-38/1995
2. Marian Constantin, Louis Lagrange și colab. - Marketing în agricultură, Ed.Didactică și Pedagogică, București, 1995
3. Marian Constantin, Louis Lagrange și colab. - Marketingul producției agroalimentare, Ed.Didactică și Pedagogică, București, 1997
4. Eșeanu Cristina - Subvenționarea cerealelor, Banca Mondială, 1996
5. Dumitru Dumitru și colab. - Agricultura României - Tendințe pe termen mediu și lung, Ed.Expert, București, 1997
6. Diaconescu C. și colab. - Politica de stimulare a producătorilor agricoli, Banca Mondială, Biroul ASAL, București, nov. 1996
7. Gavrilăscu D. și colab. - Cereale, oferta și prețurile agricole în perioada 1990-1995, CIDE, București, oct. 1996
8. Gavrilăscu D. - Economia agroalimentară - delimitări, premise, anticipări, Ed. Expert, 1996
9. Harrigan J., Loader R., Thirtle C. - La politique des prix agricoles: le gou-

-
- vernament et la marche, FAO, Rome, 1995
10. Lagrange L. - La commercialisation des produits agricoles et agroalimentaires, Lavoisier, Paris, 1989
 11. Malassis L., Gherzi G. - Initiation à l'économie agroalimentaire, Hatier, 1992
 12. Negricoiu Aurel - Aderarea României la Uniunea Europeană, Economistul, supliment nr.40/1997
 13. Tracy Michael - Evoluția politicii agricole comunitare și implicații ale viitoarei largiri a Uniunii Europene, Probleme economice nr.33/1995, CIDE, București (traducere de Prof.dr.N.Belii)
 14. Parpală Oprea - Politici agrare în lumea contemporană sau strategia securității alimentare mondiale, ASE, București, 1995
 15. Teșliuc E.D. - Regimul comercial al produselor agricole în România, Studiu Banca Mondială, 1996
 16. Valceschini E., Nicolae F. - Agro-alimentaire: une économie de la qualité
 17. Zahiu Letiția - Agricultura mondială și mecanismele pieței, Ed.Arta Grafică, București, 1992
 18. Zaman Ghe. - Dimensiunea economică a agriculturii durabile, creatoare de surplus economic. Economistul, supliment nr.20/1995
 19. xxx Agricultural situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries; European Commission Directorate General for agriculture, Working Document, iunie, 1995
 20. xxx Description general des mécanismes de marche commun agricole, Commission Européenne. Avânt projet de Budget General de Communautés Européennes pour l'exercice, 1997
 21. xxx Obiectivele și politicile Guvernului României în domeniile economiei și protecției sociale - orizont 1997, Tribuna Economică nr.9/1997
 22. xxx Publicațiile CNS, Buletine statistice lunare, Buletine statistice de prețuri, Anuare statistice, Balanțe cantitative pe produse
 23. xxx Colecția publicațiilor: Tribuna Economică, Economistul, Adevărul Economic, Capital, Hortinform
 24. x x x Examen des politiques cerealieres. FAO, 1993, 1994
 25. x x x La marche des cereales. Commission économique pour l'Europe, Geneve, 1994
 26. x x x Medium - Term Prospects for Agriculture! Commodities - Projections to the Year 2000 - Food and Agriculture Organization of the United Nations -1994, Rome
 27. x x x Prices of Agriculture! Products and Selected Inputs in Europe and North America, 1993/1994 (Annual ECE/FAO Price Review nr.44/1995).
 28. x x x Actul Final al Runderi Uruguay, 1993,
 29. x x x Agriculture: Horizon 2010. FAO, Roma, 1993
 30. x x x Lucrările Congresului al VIII-lea al EAAE de la Edinburgh cu tema "Redefining the Roles for European Agriculture" - 3 volume
 31. x x x The State of Food and Agriculture, 1995, FAO, Roma, 1995



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 30/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

**CARACTERISTICI ȘI MODELE MONETARE
DE ESTIMARE
A ECONOMIEI SUBTERANE**

Eladia PRANDEA

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE	183
CE ESTE ECONOMIA SUBTERANĂ?.....	184
1. Delimitări conceptuale	184
2. Cauze ale apariției și dezvoltării economiei subterane	186
3. Consecințe și particularități ale existenței sectorului subteran.....	188
MODELE MONETARE DE ESTIMARE A ECONOMIEI SUBTERANE....	192
1. Modelul ratei monetare	192
2. Modelul ratei monetare modificate.....	195
3. Modelul tranzacțiilor.....	198
4. Deținerea de monedă și fenomenul "big-bill"	199

INTRODUCERE

Lucrarea prezentă își propune să realizeze o succintă analiză critică a principalelor teorii privind conceptul, formele de manifestare și posibilitățile de cuantificare a economiei subterane.

Atingerea obiectivului propus se încearcă prin abordarea câtorva aspecte privind:

- delimitări conceptuale, particularități, cauze și efecte ale economiei subterane;
- valențe pozitive și negative ale modelelor monetare de estimare a economiei subterane.

Pe baza acumulărilor teoretice ce vor fi aprofundate și în viitor, consider îndeplinită deschiderea pentru aplicarea concretă, în studiile următoare, a unor modalități consacrate sau mai noi de măsurare a economiei subterane din România.

CE ESTE ECONOMIA SUBTERANĂ?

1. Delimitări conceptuale

Preocupările de studiere a fenomenului economiei subterane au început să-și facă apariția în știința economică cu nu mai mult de 30 de ani în urmă.

Abordarea într-o manieră tot mai profundă a acestui domeniu se face însă de doar 15-20 de ani.

Pe cât este de "tânăr" acest domeniu, pe atât este de importantă analiza lui pentru viața economică reală, fapt care, de altfel, se va sublinia în ultima parte a acestui capitol.

Același caracter de noutate al studierii economiei subterane explică și faptul că nu există un acord între specialiști în ceea ce privește denumirea acestui fenomen (se vehiculează peste 20 de termeni).

Desigur, nu toți acești termeni definesc aceeași realitate, surprinzând, aproape fiecare, doar unele aspecte ale economiei subterane și nu totalitatea lor.

Cert este însă că avem de-a face cu o "altă" economie decât cea obișnuită, cunoscută, și care desemnează activitățile ce scapă normelor legale și statistice.

În acest noian de denumiri trebuie amintit efortul lui F. Roubard și M. Seruzier¹ de a trece în revistă (tabelul 1) cei mai mulți dintre acești termeni, în funcție de trei caracteristici ale conotațiilor lor.

Aceste caracteristici se referă la:

1. neutralitate(a) (termenului);
2. practicile deliberat oculte;
3. judecata pozitivă.

Prima familie de termeni (care a primit codul 1) adoptă punctul de vedere considerat neutru, la care nu se face nici o judecată de valoare asupra activității în sine și nu se specifică motivația agenților angajați în acest tip de activități.

Cea de-a doua familie de termeni (codul 2) desemnează un ansamblu de practici deliberat oculte ale celor care sunt implicați în ele, practici la limita legalității, iar adjectivele folosite au predilect o nuanță negativă.

A treia familie de termeni (codul 3) are în vedere comportamentul agenților și definește un spațiu economic alternativ care înglobează și alte aspecte: organizare socială, rețea de solidaritate, originalități culturale. Acest

¹ F. Roubard și M. Seruzier - *Economia neînregistrată de statistică și sectorul informal în țările în dezvoltare*, în STATECO, Revue d'études statistiques, nr. 68, decembrie 1991.

spațiu economic alternativ se manifestă, în general, în alte țări decât cele dezvoltate, combinând formele tradiționale de organizare cu bazele unei "alte dezvoltări". Acesta este criteriul numit de autori al "judecății pozitive".

Tabelul 1 - Termeni utilizați pentru desemnarea "altei" economii decât cea oficială

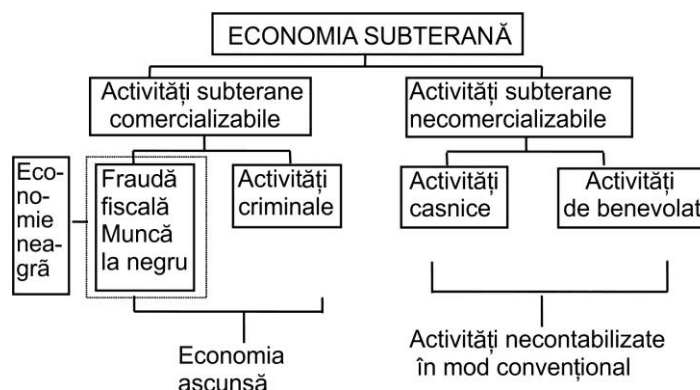
1; 2	Economie neoficială	1	Economie neînregistrată
1	Economie nestructurată	1	Economie neobservată
1; 2	Economie nedeclarată	2	Economie ascunsă
2	Economie disimulată	2	Economie submarină
2	Economie clandestină	2	Economie subterană
2;3	Economie paralelă	3	Economie secundară
3	Economie alternativă	3	Economie duală
3	Economie autonomă	2	Economie ocultă
2	Economie gri	2	Economie neagră
3	Economie marginală	2	Economie neregulată
1; 2	Economie invizibilă	3	Economie periferică
2	Economie ilegală	2; 3	Economie informală
3	Contraeconomie	2	Economie umbră

Deoarece, așa cum am arătat, în legătură cu "cealaltă" economie apar în literatura de specialitate mai multe tipuri de denumiri dintre care cea de **economie subterană** pare a fi cea mai cuprinzătoare, aceasta va fi și preferată pe parcursul întregii lucrări.

Termenul include, în sens larg, atât activități ilegale, cât și activități legale care: 1) deși cunoscute sunt neluate în considerare de către contabilitatea națională, și 2) sunt nedeclarate pentru plata obligațiilor fiscale.

Într-o prezentare schematică, elementele economiei subterane sunt următoarele:

Figura 1: Activitățile economiei subterane



Partea **ascunsă** a economiei subterane cuprinde un grup de **activități**, așa-numite **criminale**, și care se referă la activități penale de tipul: producția și distribuția de bunuri (droguri, pornografie etc.), producția și distribuția de servicii (jocuri de noroc ilegale, proxenetism, prostituție), transferuri (falsificarea banilor, furturi, încasare de despăgubiri necuvenite de la instituții de asigurări) și crimele împotriva ființei umane.

Alături de acestea, în **economia ascunsă** se include și **economia neagră** (sintetic rezumată în figura 1 prin munca la negru și evaziunea fiscală), care are o definiție standardizată în opinia lui D. Pyle¹ și se referă la "acele activități perfect legitime care se concretizează în tranzacții (în natură sau contra plată) între indivizi și care sunt apoi ascunse autorităților, în special celor fiscale". Chiar astfel standardizată, definiția economiei negre presupune la diferiți autori diferite accepțiuni și conținuturi atunci când aceștia încearcă estimarea dimensiunilor ei și ale întregii economii subterane.

Activitățile casnice, observate a fi în creștere o dată cu diminuarea timpului de muncă și sporirea timpului liber, cuprind, în esență, activități de preparare a hranei, îngrijirea copiilor, întreținerea locuinței, grădinărit etc.

Benevolatul presupune activități efectuate de și pentru asociații sau persoane individuale, fiind mult mai răspândite în țările cele mai dezvoltate decât în altele, deoarece cei mai bogați sunt dispuși să transfere o parte din bogăția lor către cei mai săraci. Chiar și în urma acestor clarificări de bază, se remarcă totuși că, dat fiind conținutul foarte bogat al fiecărei activități componente a economiei subterane, este greu uneori să se facă delimitări foarte exacte privind încadrarea într-o categorie sau alta.

O ultimă observație privind delimitările conceptuale se referă la preferința unor autori de a defini aproximativ aceeași realitate economică cu termenul de economie subterană pentru țările dezvoltate și cu cel de economie informală pentru țările în curs de dezvoltare. Deși conținutul economic al celor două noțiuni este aproximativ același, diferența pare să fie mai mult de conținut filosofic - în sensul că ultima cuprinde un ansamblu de activități având obiectivul de a asigura **supraviețuirea** celui/celor care le practică (acțiune de altfel paralelă economiei oficiale) - și nu atât tentația firească și permanentă a agenților economici de a încerca să scape de control și constrângere pentru a-și mări cât mai mult veniturile.

2. Cauze ale apariției și dezvoltării economiei subterane

Înainte de a evidenția cele mai semnificative cauze ale apariției și dezvoltării economiei subterane trebuie specificate câteva precondiții ale existenței acesteia.

¹ D. Pyle - *Tax Evasion and the Black Economy*, The MacMillan Press LTD, London, 1989.

Dorința oamenilor de a-și spori venitul real a fost și va rămâne cu siguranță elementul determinant al existenței permanente, în proporții mai mari sau mai mici, a economiei subterane. Pentru a-și mări veniturile, oamenii se angajează atât în activități legale (dar adesea nedeclareate), cât și ilegale.

Este clar deci că nivelul activităților din cadrul economiei subterane depinde, ca și în cazul economiei oficiale, de cererea pentru produsul final pe care îl oferă. Cererea este dată în ambele cazuri de venitul disponibil, de distribuția venitului și de diferențele de preț între bunuri și servicii identice oferite de ambele tipuri de economie.

O altă condiție a existenței economiei subterane este **fezabilitatea** activităților din cadrul ei, care limitează opțiunea agenților pentru acest domeniu.

Această fezabilitate depinde de constrângerile instituționale dintre care cea mai importantă este dimensiunea firmei. Firmele mici și cele care oferă servicii personale pot ascunde, cu mai multă ușurință decât firmele mari, o parte (mai mare) a outputului lor.

Procedurile administrative sau practicile de verificare ale autorităților fiscale sau de control reprezintă alte constrângeri. Fezabilitatea activităților desfășurate în afara legii (moonlighting) depinde de simplitatea și productivitatea relativă a acestora. În economia neoficială nu pot fi obținute produse și nu se pot efectua servicii care cer tehnologii sau echipamente complexe și care, în consecință, sunt foarte scumpe, pentru simplul fapt că procurarea acestora este greu de ascuns.

Investițiile în capitalul fix sunt, de aceea, reduse, limitându-se la cele pentru mijloace circulante.

Productivitatea activităților neoficiale trebuie să fie apropiată de cea din sectorul oficial care oferă același output. Mai mult decât atât, superioritatea ei în primul caz este una dintre condițiile de a obține un produs care va fi preferat de viitorul consumator. Acesta alege între produsul economiei oficiale și al "celeilalte" și datorită diferenței între impozitele, taxele, costurile pe care fiecare le plătește.

Dacă condiția existenței economiei subterane este dorința oamenilor de a-și spori veniturile reale, atunci cea mai importantă cale de a o împlini este dată de tentația de a păstra în totalitate veniturile rezultate din diverse activități, ascunzându-le organelor de taxare și control, fapt numit generic evaziune.

Dezvoltarea economiei subterane este favorizată de:

1) situațiile de criză economică în care amploarea activităților (oficiale) scade adesea, dar nu scad nevoia și capacitatea oamenilor de a consuma bunuri și servicii. În aceste condiții, tot mai mulți agenți sunt angrenați în activități subterane care ajută la diminuarea penuriei de produse.

Criza presupune, în esență, o cerere mai mare decât oferta, iar consumatorii - persoane individuale sau firme - care dispun de o putere de cumpărare (monetară și nemonetară) mai mare decât cea posibil de absorbit prin

economia oficială, o vor folosi pentru a-și procura cele necesare, în cantitățile și calitățile corespunzătoare, de pe "piața neagră".

2) **șomajul**, ale cărui dimensiuni influențează, în principal, amploarea fenomenului de muncă la negru.

Munca șomerilor este folosită atât de către agenții economici oficiali, care nu plătesc pentru aceștia obligațiile către bugetul de stat și al asigurărilor sociale, cât și de către agenții informală care-și desfășoară întreaga activitate în economia subterană.

3) **gradul de fiscalitate și de reglementare** din economie, ca elementul cel mai ușor vizibil ce conduce direct la tentația de a acționa într-un alt cadru decât cel oficial și care, dacă ar fi respectat, ar împovăra agentul economic, împingându-l adesea dincolo de limita supraviețuirii sale.

Excesul de reglementare într-o economie are drept efect tendința de evitare la maximum a cadrului legal și dă naștere la forme alternative de desfășurare a activității. Ideea poate fi sintetizată prin cunoscuta relație:

$$\text{control} + x = \text{încredere} - x;$$

4) **numărul de emigranți sau de muncitori străini clandestini**. Aceștia sunt o forță de muncă ieftină, folosită de diverse tipuri de agenți economici și care în unele țări influențează considerabil dimensiunile economiei subterane;

5) **sporirea timpului liber**, care determină indivizii fie să-și ia o a doua, a treia etc. slujbă (nedeclarată însă), fie să lucreze în propria gospodărie, fie să se angajeze în acțiuni de benevolat, toate fiind, până la urmă, elemente care nu se regăsesc contabilizate la nivel național;

6) **moralitatea unor indivizi**: un hoț sau un criminal, considerați a fi la marginea societății, au cel mai adesea anumite caracteristici psihologice, care-i determină să comită acte împotriva ființei umane și să se grupeze, de cele mai multe ori, în diverse organizații provocatoare de fenomene sociale grave: crimă organizată, jaf, corupție, trafic de toate tipurile etc.

3. Consecințe și particularități ale existenței sectorului subteran

Efectele existenței activităților economiei subterane au atât un caracter pozitiv, cât și negativ, prevalând una sau alta dintre laturile sale în funcție de dimensiunile la care a ajuns acest tip de economie.

Consecințele existenței și dezvoltării economiei subterane se înscriu, în esență, în plan macroeconomic, microeconomic, la nivel de indivizi, în domeniul veniturilor, al stabilității și flexibilității, al alocării resurselor, al prețurilor, al vieții și sănătății oamenilor.

Dezvoltarea activităților din economia paralelă celei oficiale (off-business) are drept urmare **reducerea veniturilor publice** prin neplata totală sau parțială a obligațiilor de asigurare socială și de sănătate etc.

Activitățile "off-books", deși agenții nu-și plătesc obligațiile către stat, utilizează adesea ca inputuri diverse bunuri și servicii oferite de sectorul guvernamental. Acest fapt conduce la concluzia că economia subterană **sporește deficitul bugetar**, ceea ce va necesita în următoarea etapă diminuarea lui prin mărirea taxelor și a contribuțiilor pe care trebuie să le plătească agenția ce acționează în economia oficială. Aici se încheie cercul vicios prin care economia subterană, care este o consecință a fiscalității exagerate, devine cauza acesteia, în următoarea fază perpetuând în spirală o situație care se poate agrava.

Anumiți autori interpretează cinic pierderile de venit ale statului, ca fiind "cheltuieli" guvernamentale involuntare care stimulează economia, cresc nivelul de trai și creează venituri impozabile ce înlocuiesc parțial "cheltuiala stimulativă".

Venitul disponibil al celor angrenați în activități subterane **crește**, spre deosebire de venitul statului, și este economisit parțial și consumat în țară sau în străinătate, pentru bunuri și servicii provenind din economia oficială sau neoficială.

Există și opinia, nedemonstrată empiric totuși, că economia subterană ar reduce inegalitățile de venituri deși se știe că, în general, veniturile suplimentare din activități subterane nu sunt egal distribuite.

Caracteristicile de **stabilitate** ale economiei umbră au fost sintetizate de către D. Cassel¹ astfel:

a) **lubrifiant economic**: economia subterană are un puternic potențial de absorbție a șocurilor economice și politice, fiind o rezervă de flexibilitate atunci când anumite activități trec din sectorul oficial în cel neoficial.

b) **"calmant" social**: costurile sociale ale unor politici de stabilizare (de pildă, în situația politicilor antiinflaționiste) nu sunt atât de greu de suportat în prezența economiei subterane; rezistența la aceste politici este mai puțin accentuată, crescând șansele reinstaurării stabilității prețurilor. Astfel, economia subterană "calmează" lupta pentru venituri în perioada de recesiune și are rol de protecție în domeniul politicilor de venituri.

c) **stabilizator încorporat**: existența în anumite limite a activităților subterane are efecte secundare pozitive (spillover effects) în sectorul oficial; există interferențe între cele două sectoare atât la nivelul produselor, cât și al persoanelor care obțin venituri într-unul din ele și le utilizează în celălalt.

Stabilitatea pe care existența economiei subterane o induce în ansamblul activității economice nu funcționează și pentru sistemele economice de comandă sau în tranziție, mai mult, inducându-le acestora elemente de instabilitate.

Deși acționează ca tampon pentru greșelile în politică și în realizarea reformei, având un rol clar de stabilizator încorporat care reorientează

¹ D. Cassel - *The Growing Shadow Economy: Implications for Stabilization Policy*, în *Intereconomics*, nr. 5, 1984.

resursele (umane, materiale) de la economia oficială către sine, totuși, continua creștere a economiei subterane reduce stabilitatea sistemului economic în general, până când inconsistențele procesului de planificare centralizată se agravează tot mai mult.

O consecință esențială care, în același timp, este și un avantaj al economiei subterane, se referă la **flexibilitatea** acesteia în utilizarea inputurilor, în special a forței de muncă, în structura producției etc.

Flexibilitatea există ca urmare a evitării reglementărilor și a practicării unui alt sistem de management al forței de muncă (preponderent informal). În acest sector nu există sindicate, ceea ce face posibile angajarea și concedierea fără piedici și frământări sociale.

Flexibilitatea se manifestă și în legătură cu timpul în care se desfășoară o anumită activitate, putându-se optimiza relația între producătorul unui output oarecare și beneficiarul acestuia.

În privința **costurilor** de obținere a produselor în economia subterană, părerile specialiștilor sunt împărțite. În timp ce unii autori susțin că acestea sunt mai mici, implicând și prețuri mai mici decât cele din economia oficială pentru produsele similare, lucru care le-ar avantaja pe primele în fața clienților, alții resping această idee.

Argumentele lor se bazează pe faptul că agenții "subterani" sunt nevoiți să plătească costuri suplimentare pentru rămânerea lor în continuare în afacere (mită, cadouri etc.), fapt care de altfel le crește costurile foarte mult.

Atraktivitatea produselor obținute în economia paralelă s-ar menține totuși datorită existenței unei penurii pe piața acelor produse care, în plus, sunt și superioare calitativ celor din economia oficială.

Totuși, este de amintit aici și faptul că, în general, prețurile fiind mai mici decât în economia oficială acesta poate constitui un element nestimulativ pentru investiții.

Problema nu este clarificată avându-se în vedere că măsurători exacte și directe sunt greu de realizat.

Activitățile off-books au **puternice efecte de realocare** a inputurilor dinspre economia oficială către cea secundară, care apare a fi mai eficientă, datorită modului de desfășurare a activității acesteia în afara reglementărilor legale. Cei care pierd o parte din cererea pieței se află în ramurile economiei oficiale care au corespondent în economia paralelă, efectuându-se astfel și o redistribuire a segmentelor de piață deținute de fiecare.

Alte consecințe ale economiei subterane, având efecte negative, se referă la cei care muncesc în acest domeniu, ei **nebeneficiind de asigurări sociale și/sau de sănătate**.

Cei care lucrează seara, după orele de program prestate în economia oficială și la sfârșit de săptămână sunt **defavorizați** din punctul de vedere al **stării de sănătate**. Aceasta presupune și oboseală acumulată care implică, de altfel, **diminuarea productivității muncii**.

Efectele adverse ale economiei subterane se confruntă chiar cu unele dintre componentele sale, ceea ce înseamnă că ele au un caracter esențialmente negativ: furturile, acțiunile mafioate, corupția, traficul, spălarea banilor, exploatarea muncii, poluarea etc. Formele de manifestare și amploarea acestor activități sunt elemente de preocupare socială, de îngrijorare și de creștere a nesiguranței atât a celor implicați direct în ele, cât și a "spectatorilor" lor care pot deveni adesea actori-victime ale acestor fenomene.

Literatura de specialitate a remarcat o particularitate interesantă referitoare la frecvența **conlucrării** a celor două sectoare economice: oficial și neoficial. Un exemplu în acest sens îl reprezintă construcția de case în Germania: constructorii din economia paralelă se folosesc de firme din sectorul oficial care le obțin primilor anumite autorizații de construcție și care execută și unele operații la lucrarea respectivă. Restul construcției (cea mai mare parte) este executată în regim de economie subterană, uneori chiar de către muncitorii de la firmele oficiale, în timpul lor liber. Beneficiarii locuinței obțin astfel o casă la un preț pe care și-l pot permite să-l plătească.

Economia oficială coexistă cu cea subterană, iar activitățile firmei se transferă către cea din urmă. S-a constatat chiar existența unei **interdependențe** între cele două: când economia oficială stagnează, cea neoficială se află în expansiune, și invers.

Mai mult decât atât, se manifestă, așa cum s-a observat tot mai des, și situația inversă de transformare a economiei subterane în economie oficială.

Restrângerea activității economice paralele celei normale nu are loc numai prin înlăturarea sau limitarea cauzelor de apariție a acesteia, ci și prin încercarea agenților "invizibili" de a "ieși la lumina zilei", de a da legitimitate acțiunilor lor. O dată ce au câștigat suficientă putere economică, aceștia își doresc și un altfel de statut și recunoașterea întregii societăți.

Existența economiei subterane reprezintă o provocare pentru politicile economice care trebuie să ia în considerare mai ales efectele pozitive ale acesteia, încercând să le preia în economia oficială în ideea de a le perfecționa.

MODELE MONETARE DE ESTIMARE A ECONOMIEI SUBTERANE

Pe cât este de complex fenomenul economiei subterane, pe atât este de dificilă măsurarea dimensiunilor acesteia.

S-au elaborat, în timp, modele bazate atât pe abordări directe, cât și indirecte.

Abordările directe au la bază efectuarea de anchete și sondaje la un număr mare de unități de observare (gospodării) de la care se colectează diverse date care sunt apoi extrapolate pentru a obține o imagine cât mai apropiată de realitate. Datele se referă la implicarea persoanelor într-un fel sau altul în activități subterane (producție, comercializare etc.). Acest tip de modele au o aplicabilitate redusă din cauza volumului mare de muncă necesară pentru punerea lor în practică și, implicit, a costurilor foarte mari. În afară de aceasta, eficiența lor depinde, în cea mai mare parte, de exactitatea și corectitudinea răspunsurilor în legătură cu implicarea celor chestionați în activități subterane.

Există, prin urmare, motive pentru care economia subterană, neputând fi măsurată direct, se estimează cu ajutorul **metodelor indirecte** care sunt de tip monetar și nemonetar (a forței de muncă, a conturilor naționale, compozite).

Modelele monetare cele mai utilizate au mai multe variante de aplicare bazate pe: rata monetară, teoria cantitativă a banilor, așa-numitul fenomen "big-bill".

1. Modelul ratei monetare

Acest model, ca și celelalte din categoria modelelor monetare care urmează a fi prezentate, își propune să estimeze economia neagră în accepțiunea ei, arătată în primul capitol.

În anul 1977, P. M. Gutman¹ a dezvoltat această metodă încercând să estimeze mărimea economiei negre din SUA, prin observarea schimbărilor în timp ale **ratei monetare**, definită de raportul între moneda în circulație și depozitele la vedere. Această ipoteză de verificat își are originea într-o idee din 1958 a lui P. Cagan² care a sugerat că variațiile raportului dintre moneda cash și oferta de monedă se datorează evaziunii fiscale.

Metoda lui Gutman este relativ simplă și se bazează pe presupunerea principală că în perioada anterioară celui de-al doilea război mondial (1937-1941), economia neagră în SUA era zero.

¹ P. M. Gutman - *Subterranean Economy*, în *Financial Analysts Journal*, noiembrie 1977.

² P. Cagan - *The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply*, în *Journal of Political Economy*, vol. 66, 1958.

Rata monetară medie a acestei perioade era mai scăzută decât cea de până în anul 1976, când autorul a întreprins studiul. Pe baza ei s-a calculat moneda în circulație din economia legală care, comparată cu cea din statistici (mai mare), a relevat o diferență datorată, în opinia lui Gutman, activităților ilegale (ascunse).

C : moneda în circulație (currency)

D_D : depozite la vedere

$$\frac{C}{D_D} ('37-'41) = A: \text{rata monetară (medie) în perioada fără}$$

economie neagră

$$\frac{C}{D_D} ('76) = B: \text{rata monetară în 1976}$$

$$D_D ('76) \times A = S: \text{moneda în circulație în economia legală în 1976}$$

dar

$$D_D ('76) \times B = N: \text{moneda în circulație în întreaga economie în 1976}$$

$$N - S = Z: \text{moneda în circulație în economia ilegală în 1976}$$

$$S + D_D ('76) = M ('76): \text{masa monetară în economia legală în 1976}$$

Această masă monetară din economia legală în anul analizat (1976) a generat un anumit PNB și considerând că atât în economia legală, cât și în cea neagră, **viteza de circulație a veniturilor este aceeași**, s-a putut determina PNB obținut în economia ilegală în SUA.

Modelul lui Gutman este destul de simplu de aplicat, cu condiția existenței unei serii statistice complete pentru fiecare dintre indicatorii menționați, în perioada aleasă ca bază și în cea ulterioară. Ea a fost utilizată și în alte variante care înlocuiesc în rata monetară depozitele la vedere cu cele accesabile prin cecuri sau cu întreaga sumă a depozitelor bancare (depozite la vedere + depozite la termen).

Rezultatele privind dimensiunea economiei negre, ca procent în PNB, au fost comparabile cu cele obținute de Gutman.

Doar câțiva ani mai târziu (1978-1979), R. Laurent¹ păstrează condițiile metodei lui Gutman, însă utilizează pentru rata monetară moneda în circulație și depozitele la vedere, nu sub formă de **stoc**, ci de **flux**, deoarece, consideră el, "**transferul** de monedă și de depozite la vedere exprimă mai bine activitatea economică decât **stocul** acestora".

Pentru calculul ratei monetare în această nouă situație a fost nevoie de ratele de revenire atât pentru depozitele la vedere (existente și publicate deja),

¹ R. D. Laurent - *Currency and the Subterranean Economy*, Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives, vol. III, 1979.

cât și pentru moneda în circulație, rate care s-au determinat pe baza modificărilor duratei de viață a monedei (ipoteza necesară fiind că numărul tranzacțiilor/transferurilor realizabile cu ajutorul unei unități monetare pe durata sa de viață nu se schimbă).

Rata monetară obținută de Laurent arată scăderi substanțiale între 1937-1941 și 1976 spre deosebire de cea calculată de Gutman, fapt ce duce la concluzia că economia subterană nu are dimensiunile anunțate de el.

Varianța lui Laurent este cea mai bună dovadă a gradului destul de scăzut de infailibilitate a modelului original.

La aceasta se mai adaugă și multe alte dubii lăsate de ipotezele de bază pe care le-a stabilit Gutman. La fiecare dintre acestea au existat îndoieli și argumente, cum că ele distorsionează realitatea și dau o imagine prea aproximativă asupra fenomenului ce se intenționează a fi măsurat.

1. Modelul pornește cu presupunerea (ipoteza) că economia neagră are ca unic mijloc de tranzacție moneda în circulație (currency). Este greu să i se dea dreptate lui Gutman pentru că tranzacțiile de tip barter și cele cu plata în natură este mult mai probabil să se deruleze fără a fi identificate de fisc. În același timp, o tranzacție plătită cu un cec se desfășoară mai rapid și cu riscuri mai mici decât cea în care se așteaptă până se numără banii cash.

Estimarea economiei ascunse, pe baza acestei ipoteze, are deci o precizie redusă.

2. Presupunerea că într-o anumită perioadă, într-o țară, oricare ar fi ea, nu există economie ascunsă sau că, oricum, ar avea valori foarte mici, deci neglijabile, este exagerată. De aici apare și dificultatea aplicării modelului care ține de identificarea acelei perioade care poate fi considerată ca referință.

Folosind tehnica lui Gutman pot exista două tipuri de interpretări:

- a) în anul t există cu $z\%$ mai multă economie neagră decât în perioada p (p este evident anterioară lui t) - se măsoară deci creșterea economiei ascunse fără măsurarea dimensiunilor ei absolute în perioada p .
- b) valorile acestei activități rămân necunoscute atât pentru anul t , cât și pentru perioada p .

3. Ipoteza egalității vitezei de circulație a veniturilor în economia legală și în cea ilegală a fost contestată cu diverse argumente care pot fi luate în considerare și care arată că, în economia neagră, aceasta este fie mai mare, fie mai redusă decât în sectorul oficial. Important este că există anumite îndoieli *a priori* care devin suficiente pentru a evalua validitatea modelului.

4. Validitatea modelului suferă și din pricina presupunerii că în absența economiei negre, raportul dintre moneda în circulație și depozitele la vedere, raport observat în perioada de referință stabilită, rămâne neschimbat.

Ideea a fost pusă la îndoială de însuși autorul ei care și-a dat seama că: "o dată cu dezvoltarea economică tot mai multe tranzacții se plătesc prin cecuri și depozitele la vedere cresc mai repede decât moneda în circulație". În această situație, precum și datorită apariției de noi instrumente de plată (cărți

de credit, cecuri de călătorie etc.) rata monetară va scădea tot mai mult ceea ce face să nu se mai poată păstra relația acesteia cu economia neagră.

5. Utilizarea în formula ratei monetare a depozitelor la vedere dă o percepție incorectă asupra mărimii acesteia și a evoluției sale în timp, neajuns ce a fost ulterior înlocuit prin folosirea de către alți autori a valorii totale a depozitelor bancare.

Economiștii S. Garcia și T. Park¹ observă că mărirea raportului monedă în circulație - depozit la vedere se datorează mai degrabă scăderii valorii depozitelor la vedere decât creșterii deținerilor de cash. Ei arată că scăderea menționată este o iluzie statistică dată de greșelile de măsurare a seriilor statistice ale acestor depozite.

Greșeala vine de fapt de la **momentul** măsurării valorii lor care se situează la închiderea operațiunilor băncii dintr-o anumită zi, după care o parte a acestor depozite s-a transformat în bonuri de tezaur sau alte valori, scăzând dimensiunea lor reală **de peste zi** (când, prin definiție, erau doar depozite la vedere).

Acestea sunt câteva argumente privind caracterul nesistematic și lipsa de rigoare a modelului lui Gutman. Pentru îmbunătățirea lui, mai trebuie luată în considerare și necesitatea de a pune rata monetară în concordanță și cu alți determinanți ai ei: rata dobânzii, rata de impozitare a venitului etc., fapt care a fost realizat de modelele ulterioare.

2. Modelul ratei monetare modificate

Acest model a fost elaborat de către V. Tanzi² în lucrările sale din perioada 1980-1983, în scopul perfecționării metodelor de estimare a economiei negre care au la bază rata monetară.

Tanzi și-a aflat și el inspirația în teoria lui Cagan, care a găsit că, pe termen lung, comportamentul ratei monetare - moneda în circulație/oferta de monedă, de data aceasta - este influențat de:

- a) costul de oportunitate al deținerii de monedă;
- b) venitul real anticipat per capita;
- c) volumul comerțului cu amănuntul (în care se folosește cash în general);
- d) volumul călătoriilor per capita (în tranzacțiile între străini se preferă cash-ul);
- e) gradul de urbanizare;
- f) rata de impozitare a tranzacțiilor ca fiind legătura între rata monetară și extinderea evaziunii fiscale.

¹ T. Park - *Reconciliation Between Personal Income and Taxable Income*, 1974-77, Mimco, Bureau of Economic Analysis, Washington D. C.

² V. Tanzi - *The Underground Economy in the United States: Reply to Acharya*, IMF Staff Papers, vol. 31, 1984.

Cagan arăta că "evaziunea apare pe scară largă numai dacă rata de impozitare este atât de mare încât să fie un stimulent suficient pentru aceasta".

Există deci, în opinia sa, o legătură directă, pozitivă, între ratele de impozitare a veniturilor și rata monetară, fapt ce a și fost demonstrat utilizând analiza regresiei multiple.

Variabila dependentă este raportul dintre moneda în circulație și M_2 (monedă în circulație + depozite bancare), iar variabilele independente sunt:

- a) rata dobânzii plătită la depozitele bancare;
- b) venitul real anticipat per capita (bazat pe niveluri anterioare ale venitului având ponderi exponențial descrescătoare);
- c) procentul anual al venitului personal colectat drept impozit pe venit.

Tanzi a emis ipoteza că rata monetară este o funcție de:

- 1) rata de impozitare (T);
- 2) procentul plăților salariale în venitul personal (W);
- 3) venitul real per capita (Y) - fie permanent, fie măsurat;
- 4) rata dobânzii la depozitele la termen (R).

Cea de-a treia variabilă include și elemente de tipul: creșterea utilizării cărților de credit, urbanizarea, numărul de călătorii pe locuitor, răspândirea filialelor băncii etc.

Autorul postulează: "creșterea venitului real per capita determină scăderea ratei monetare".

Pentru a obține estimarea economiei negre, modelul lui Tanzi procedează asemănător celui al lui Gutman. Se urmărește întâi să se determine cantitatea de bani folosită în economia neagră.

Pentru aceasta, se calculează așa-numita valoare **previzionată** a ratei monetare pe baza unor ecuații de regresie:

$$(1) \ln \frac{C}{M_2} = -5,3751 + 0,3395 \ln T - 0,2181 \ln R + 1,7095 \ln W - 0,0849 \ln Y$$

(4,54) (8,31) (6,98) (6,01) (1,31)

$$R^2 = 0,968 \quad H = 1,793$$

$$(2) \ln \frac{C}{M_2} = -5,2163 + 0,2618 \ln T - 0,1715 \ln R + 1,5989 \ln W - 0,0955 \ln Y +$$

(5,13) (6,62) (5,39) (6,53) (1,64)

$$+ 0,2042 \ln \frac{C}{M_2} - 1$$

(2,98)

$$R^2 = 0,971 \quad H = 0,932$$

Dată fiind valoarea lui M_2 în anul 1976 pentru care s-a făcut estimarea, aceasta se folosește pentru determinarea valorii previzionate a lui C ($\hat{C}$).

Tanzi utilizează aceleași două regresii pentru a arăta că valoarea lui C ar fi:

$\bar{C}$ - dacă rata de impozitare ar lua cea mai scăzută valoare a sa din perioada de referință (1929-1976);

C' - dacă rata de impozitare ar fi zero.

Rezultatele obținute arată astfel (pentru anul 1976):

Ecuatiile	Existent	Previzionat		
		$\hat{C}$	$\bar{C}$	C'
(1)	77,8	78,3	63,8	46,8
(2)	77,8	78,0	68,1	55,5

Diferența dintre $\hat{C}$ și C' arată, conform lui Tanzi, ce cantitate de monedă a fost folosită în economia neagră, ca urmare a existenței nivelului de impozitare al anului 1976 în comparație cu lipsa totală a impozitelor pe venit.

Diferența între $\hat{C}$ și $\bar{C}$ indică volumul de monedă în circulație suplimentar canalizat către economia neagră în condițiile utilizării nivelului de impozitare al anului analizat în locul nivelului cel mai scăzut din perioada de referință.

Cifrele obținute ca diferență au fost utilizate pentru a separa oferta de monedă din 1976 în monedă "legală" și "ilegală" și pentru a calcula viteza de circulație a monedei legale, ca în final să se poată avea mărimea economiei subterane.

Modelul prezentat păstrează câteva dintre ipotezele lui Gutman (tranzacțiile plătite în cash, viteza de circulație identică a veniturilor din cele două sectoare economice), dar aduce îmbunătățiri privind luarea în considerare și a depozitelor la termen, ca și a altor elemente care influențează rata monetară.

Rezultatele obținute în urma acestora sunt comparabile cu cele ale primei metode.

O exagerare este desigur și faptul că se consideră rata de impozitare ca fiind unic determinant al economiei negre.

Așa cum s-a arătat mai târziu, gradul de implicare în economia neagră este dat și de: pedepsele în cazul descoperirii activităților de acest tip, probabilitatea de descoperire a lor, gradul de reglementare guvernamentală etc.

După cum V. Tanzi însuși a afirmat, modelul său nu poate fi aplicat, fără modificări importante, altor tipuri de activități subterane (cele criminale, de exemplu) care nu sunt generate de nivelul de impozitare existent și, ca urmare, la acel moment, modelele de estimare a economiei subterane nu indică nimic mai mult decât ordine de mărime ale fenomenului.

3. Modelul tranzacțiilor

În aceeași perioadă de sfârșit de deceniu opt, preocupat să combată ipoteza lui Gutman, conform căreia singurul mijloc de schimb în economia neagră este moneda în circulație, Feige dezvoltă modelul bazat pe tranzacții în viziunea căruia activitățile nereglementate sunt plătite și prin intermediul depozitelor bancare. Ipoteza identității vitezei de circulație a veniturilor se păstrează și în acest caz.

La baza modelului lui Feige stă relația dintre valoarea totală a tranzacțiilor și venitul măsurat dintr-o economie; în concepția sa, orice modificare a valorii acestui raport se datorează economiei negre.

Valoarea totală a tranzacțiilor dintr-o economie cuprinde și valoarea intermediară a produselor și serviciilor și nu doar valoarea finală a acestora ca în cazul PIB.

Ca și la modelul ratei monetare se pune problema găsirii unei perioade de referință în care economia subterană este zero.

În raportul $\frac{PT}{p^i y}$ numit rata tranzacțiilor (R_T) avem:

P - prețul mediu al tranzacției;

p^i - indicele prețurilor bunurilor incluse în PNB;

T - numărul total de tranzacții dintr-o anumită perioadă;

y - PNB real.

Raportul se poate modifica din trei cauze:

a) modificarea ratei prețurilor $\frac{P}{p^i}$;

b) o modificare structurală a economiei care afectează raportul $\frac{T}{y}$;

c) o modificare a amplitudinii tranzacțiilor din economia subterană.

Pentru a determina valoarea totală a tranzacțiilor dintr-o economie, Feige a utilizat identitatea lui Fisher:

$$MV \equiv PT$$

unde

M - stocul de bani;

V - viteza de circulație a banilor;

P - prețul mediu al unei tranzacții;

T - numărul total de tranzacții.

Stocul de bani este cunoscut, iar autorul modelului adoptă pentru scopurile sale oferta de monedă în sens restrâns (monedă în circulație + depozite la vedere).

Pentru a obține viteza de circulație a banilor, cunoscând-o deja pe cea pentru depozitele la vedere, Feige folosește în determinarea vitezei de circulație a monedei (currency) ratele de revenire ale acesteia, estimate de către

Laurent ca frecvență a utilizării monedei până la retragerea ei din circulație, împărțită la durata medie de viață a unității monetare respective.

Valoarea totală a tranzacțiilor dintr-o anumită perioadă este dată deci de stocul depozitelor la vedere înmulțite cu rata medie de revenire a acestora plus stocul de monedă în circulație multiplicat cu rata medie de revenire a acesteia.

$$PT = MV = D_D \times V_{D_D} + C \times V_C$$

V_{D_D} , V_C - ratele medii de revenire ale D_D și respectiv C .

Valoarea totală a tranzacțiilor se compară cu cea măsurată statistic a PNB (ambele în perioada de referință), rezultând o anumită rată a tranzacțiilor care se compară apoi cu nivelul tranzacțiilor din anul analizat. Cantitatea rezultată se compară și ea cu PNB publicat oficial pentru același an, iar diferența dintre ele dă tocmai valoarea economiei negre.

$$\frac{PT_{(0)}}{PNB_{(0)}} = RT_{(0)}; \quad \frac{PT_{(1)}}{RT_{(0)}} = PNB_{(1)} \text{ estimat}$$

$PNB_{(1)} \text{ estimat} - PNB \text{ publicat} = \text{Economia neagră}_{(1)}$

unde

0, 1 - anul de referință, respectiv anul analizat

Eficiența și aplicabilitatea modelului depinde de verificarea în mod precis

(fapt nerealizat de Feige) a modului în care evoluează raporturile $\frac{P}{p^i}$ și $\frac{T}{y}$

pentru a putea face apoi presupunerea că modificarea ratei tranzacțiilor se datorează exclusiv variațiilor volumului economiei negre.

Aceleași ipoteze de la modelele anterioare sunt discutabile și aici, așa cum însuși autorul modelului o recunoaște, la ele adăugându-se și observația că estimările devin foarte sensibile la presupunerile alternative în legătură cu durata de viață a monedei în circulație.

4. Deținerea de monedă și fenomenul "big-bill"

O variantă a modelelor monetare este și aceea care arată că atunci când mărimea economiei ascunse crește, necesitând mai multă monedă, numărul bancnotelor de valoare aflate în circulație trebuie să crească.

Deși s-a constatat cu prilejul mai multor studii că numărul bancnotelor de valoare mare crește mai repede decât cel al monedei în circulație în general, acest fapt este greu atribuibil dimensiunilor economiei subterane. Aceasta cel puțin și numai din motivul că foarte multe activități neoficiale (lucrări minore în gospodărie etc.) cer o plată mică care necesită evident și bancnote de valoare mică spre deosebire, desigur, de alte tranzacții (droguri, arme etc.) care se pot supune observației privind așa-numitul fenomen "big-bill".

Existența în circulație a bancnotelor de valoare mare poate fi, pe de altă parte, separată cu greu de fenomenul inflației și atribuită aproape exclusiv economiei subterane.

Metoda este greu aplicabilă, în realitate neputând să fie luată serios în considerare pentru estimarea, chiar aproximativă, a economiei subterane.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 31/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

ARMONIZAREA MODERNIZĂRII
INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR
CU DEZVOLTAREA SISTEMULUI
ECONOMIC NAȚIONAL

Mihai STOICA

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1 - CEREREA DE INFRASTRUCTURĂ A TRANSPORTURILOR DETERMINATĂ DE ACTIVITATEA ECONOMICĂ.....	207
1.1. Sistemul de transport și activitatea economică.....	207
1.2. Relația dotare cu rețea de transport - activitate economică și socială	210
1.3. Dotarea agenților economici cu mijloace de transport.....	214
1.4. Concluzii	216
Capitolul 2 - IERARHIZAREA PRIORITĂȚILOR ÎN EFECTUAREA LUCRĂRILOR DE MODERNIZARE A INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR.....	218
Capitolul 3 - CONSTITUIREA RESURSELOR FINANCIARE NECESARE MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT	223
3.1. Implicațiile particularităților cererii și ofertei în infrastructura transporturilor asupra finanțării proiectelor.....	223
3.2. Finanțarea publică a modernizării infrastructurii transporturilor	226

CAPITOLUL 1 - CEREREA DE INFRASTRUCTURĂ A TRANSPORTURILOR DETERMINATĂ DE ACTIVITATEA ECONOMICĂ

1.1. Sistemul de transport și activitatea economică

Este utilă, pentru început, evidențierea funcțiilor transporturilor în cadrul complexului național, deoarece funcția sistemului constă în declanșarea și în asigurarea cu ajutorul efectorilor a operației de dirijare a întregului angrenaj al sistemului spre realizarea anumitor obiective.

Funcția de bază a transporturilor o reprezintă asigurarea deplasării călătorilor sau produselor din locurile (punctele) în care se află spre cele dorite. Deoarece funcția transportului este de a asigura utilitatea directă pentru persoane, acesta își are rolul său în procesul de ansamblu al producției (rol economic). Prestațiile de transport este necesar a fi asigurate fără daune și cu punctualitate, pentru a nu fi afectată utilitatea.

Pe lângă un rol economic, transporturile au și un rol social, precum și unul politic. Rolul social decurge din faptul că există o proporție extrem de ridicată a celor care beneficiază de serviciile de transport. Rolul politic al transportului, deși dificil de delimitat de cel social, poate fi exemplificat prin necesitatea satisfacerii unor nevoi militare.

Aceste obiective economice, sociale și politice, ale societății de transport sunt realizate prin intermediul componentelor sale de bază: calea de transport (terestră, maritimă, aeriană); terminale (puncte în care se asigură accesul; o anumită formă specializată de cale de transport; puncte în care sunt asigurate facilități pentru interschimbul între diferite căi de transport); mijlocul de transport; energia utilizată pentru deplasare. Din aceste motive, și având în vedere tematica studiului, a doua parte a capitolului este consacrată unor aspecte privind rețelele de transport, iar subcapitolul 1.3. evidențiază unele elemente legate de cererea și de oferta de mijloace de transport.

Serviciile de transport constituie rezultatul unei cereri care are un caracter derivat din activitatea economică și socială. Deplasările bunurilor și/sau persoanelor sunt rezultatul unor activități "intermediare" în raport cu output-ul care se obține.

Reprezentarea schematică a relațiilor dintre sistemul de transport și activitatea economică precum și locul infrastructurii în cadrul acestora este prezentată în figura nr. 1. Cererea de infrastructură a transporturilor este derivată, în special, din necesitatea realizării unor legături între diferite sectoare ale complexului național. De aceea, caracteristica de bază a serviciilor de transport o constituie dependența de volumul și structura activității productive, iar în cazul transporturilor internaționale - condiționarea de fluxurile comerciale dintre diferitele țări.

Este de relevat faptul că cererea de transport este localizată atât la nivel interurban și internațional, având anumite particularități, cât și la nivelul municipiilor, orașelor, satelor și comunelor în cazul cărora nevoia de transport are cu totul alți determinanți. Structura transportului de călători s-a modificat după anul 1990, perioadă în care ponderea transportului urban în total transporturi de pasageri a crescut de la 68% în 1990 la 78,6% în anul 1995, în timp ce în acești ani transporturile interurbane și internaționale și-au diminuat ponderea cu 10,6%¹.

Sistemul de transport poate fi studiat atât ca un sistem static (într-un sens restrâns), dacă are în vedere rețeaua de căi de comunicație, echipată cu mijloacele necesare pentru transport, cât și ca un sistem dinamic (în sens mai larg), care cuprinde, în afară de rețeaua de căi de comunicație și de mijloace de transport, și procesele economice care se dezvoltă în legătură nemijlocită cu acestea (legături între diferitele sisteme de transport, legături între transporturi și celelalte ramuri de activitate)².

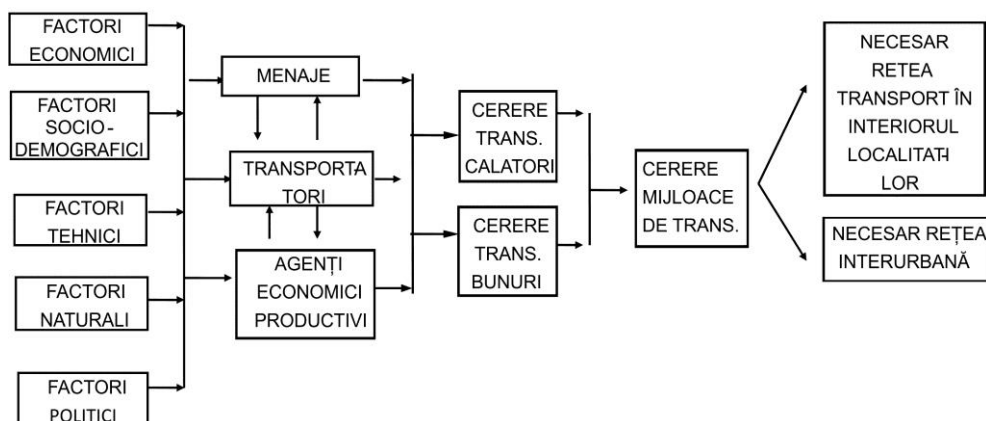
Existența sistemului de transport este o consecință a necesității realizării unor activități care să asigure cerințele economiei naționale și ale populației. În acest sens, este necesară punerea în evidență a factorilor care influențează asupra desfășurării transporturilor (factori prezentați în figura nr. 1). În diferite țări, principalii factori care determină sistemul transporturilor sunt cei naturali, tehnici, socio-demografici, politici, economici.

Factorii naturali se referă la poziția geografică a zonei (țării), situația mediului înconjurător, caracterul și amplasarea bogățiilor naturale. În virtutea acestor factori se pot dezvolta într-o anumită structură specifică diferite subsisteme de transport. În țări mărginite de mări și oceane sau cu o rețea interioară hidrografică densă se vor dezvolta și transporturile pe apă. Totodată în țări cu resurse minerale mari, care necesită capacități mari de transport terestru se impune dezvoltarea sistemului de transport feroviar, respectiv a celui prin conducte pentru petrol și gaze naturale.

¹ Datele statistice din lucrare chiar dacă nu sunt actualizate reflectă tendințele majore din economia românească.

² O parte din aceste aspecte a fost abordată în studii elaborate în anii anteriori: Evoluția cererii și ofertei de transport feroviar (Probleme economice, nr. 32-33/1994); Legăturile dintre sistemul de transport și activitatea economică (Probleme economice, nr. 12/1995, p. 6-22); Alinierea rețelei naționale de transport și activitatea economică (Probleme economice, nr. 42/1995, p. 14-17); Aspecte microeconomice în profil teritorial și la nivelul gospodăriilor populației ale activității de transport (Probleme economice, nr. 40/1996).

Figura 1: Relațiile necesar infrastructură transporturi - cerere de transport - activitate agenți economici



Factorii economici se referă atât la dezvoltarea țării respective (producția industrială, agricolă, turismul etc.) cât și la elemente specifice dezvoltării transporturilor (sisteme de tarife, corelația dintre acestea pe moduri de transport etc.). Dezvoltarea complexului economic național influențează volumul, structura și direcția transporturilor, caracterul permanent sau sezonier al acestora etc. Elementele de ordin economic specifice transporturilor determină, în mare măsură, repartizarea (alocarea) volumelor de mărfuri pe felurile mijloace de transport și politica de investiții pentru dinamizarea fiecărui sistem de transport în parte.

Factorii socio-demografici și cei politici influențează, direct, selectarea de către agenții economici a modului de transport, ritmul de dezvoltare și modernizare a diferitelor subsisteme etc. De exemplu, densitatea și structura populației, amplasarea acesteia pe teritoriu, existența aglomerărilor urbane, determină o anumită modalitate de dezvoltare și modernizare a transporturilor urbane și interurbane, turistice, speciale, personale. De asemenea, sporirea diviziunii interne și internaționale a muncii impune asigurarea unui transport corespunzător de bunuri și/sau persoane. Asigurarea unui anumit standard de trai și considerentele de apărare se includ în cadrul factorilor politici care impun o anumită tendință de dezvoltare a transporturilor.

Factorii de natură tehnică care condiționează sistemul de transport se referă la gradul de tehnicitate al mijloacelor de transport, capacitatea de transport a acestora, viteza posibilă, consumul de combustibil și energie, regularitatea și siguranța deplasării, păstrarea integrității mărfurilor etc. Toate acestea au ca scop adaptarea mijloacelor de transport la condițiile specifice din fiecare zonă și, în final, asigurarea cerințelor utilizatorilor privind transportul în condiții eficiente și de siguranță a deplasării.

În concluzie, din multitudinea relațiilor activitate economică și socială - dotare cu mijloace de transport - rețea de transport, se pot pune în evidență legături de tipul transport-producție, transport-nevoi individuale ale populației, transport-comerț exterior, transport-finanțare publică. Se poate deduce, în acest fel, că investițiile în infrastructura transporturilor pot avea influențe diverse asupra activităților de producție și de servicii urbane și rurale, dezvoltării în profil teritorial, legăturilor comerciale între zonele urbane și cele rurale, schimburilor economice cu alte țări, funcționării piețelor diferitelor produse, nevoilor individuale ale populației.

Datorită multitudinii relațiilor activitate economică - dotare cu mijloace de transport - rețea de transport, pentru adâncirea analizei, în studiu este abordată relația transport-activitate economică din două perspective:

- influențele pe care le poate avea volumul activității economice (exprimat prin cel mai sintetic indicator - P.I.B.) asupra dotării cu rețea de transport;
- particularități ale cererii și ofertei de mijloace de transport determinate de modul specific de manifestare a factorilor economici și sociali asupra producției de vehicule la nivel național.

1.2. Relația dotare cu rețea de transport - activitate economică și socială

Specificitatea transporturilor constă în condiționarea prestărilor de servicii de calitatea și capacitatea infrastructurii. Din această cauză, este de relevat faptul că dotarea cu rețea de transport este determinată de activitatea economică și socială din perspectiva a patru aspecte mai importante:

- a) Volumul activității economice și sociale ca și amplitudinea fluctuațiilor anuale impune o anumită dotare cu rețele de transport;
- b) "Sezonalitatea" traficului de mărfuri și călători imprimă grade diferite de utilizare a rețelei de transport în cursul unui an;
- c) Repartizarea în profil teritorial a populației și producției/ prestărilor de servicii diferențiază gradul de dotare cu rețea de transport a diferitelor regiuni geografice (județe);
- d) Gradul de performanță a unei economii naționale poate fi asigurat numai prin existența unei dotări corespunzătoare cu toate modurile de transport (în funcție de specificul natural).

Pentru punerea în evidență a acestor patru aspecte, studiul se limitează la prezentarea relației activitate economică și socială (din perspectiva P.I.B. realizat) - infrastructura transporturilor, numai pentru transporturile feroviare și rutiere. În opinia noastră, totuși, concluziile desprinse (prezentate în subcapitolul 1.4.) sunt valabile și pentru ansamblul transporturilor.

Datele statistice pun în evidență că există o strânsă intercondiționare între nivelul P.I.B./locuitor și gradul de dotare cu rețea de transport. Astfel,

după cum se evidențiază în anexa nr. 1, România cu un nivel scăzut al P.I.B./locuitor, de 5-6 ori mai mic decât în țări dezvoltate, are și un grad de înzestrare cu rețea feroviară și rutieră de 3-4 ori mai redus. Este de relevat, totuși, că în raport cu una din țările U.E. mai puțin dezvoltată, țara noastră are un grad de dotare apropiat (în România densitatea rețelei rutiere și feroviare este de 354,9 km/1000 kmp față de 349,2 km/1000 kmp în Spania). Acest decalaj este datorat rolului mai important jucat de activitatea de transport (componentă a sectorului terțiar) în țări cu un nivel mai ridicat de dezvoltare.

Seriile de date pe o perioadă mai îndelungată relevă că evoluția P.I.B. nu este întotdeauna perfect corelată, în transporturile feroviare și rutiere, cu aceea a volumului sau parcursului mărfurilor, pe de o parte, sau cu numărul și parcursul călătorilor, pe de altă parte. Cu toate acestea pentru transporturile feroviare și rutiere se desprind două tipuri de concluzii (pe baza datelor din anexa nr. 2):

- a) Între traficul de mărfuri și cel de călători, având în vedere determinanții diferiți, există oscilații diferențiate. Oscilațiile anuale ale traficului de marfă în transporturile feroviare și rutiere, au variat între o scădere de 35,6% în anul 1992 comparativ cu 1991, și o creștere în anul 1995 de 36,6% față de anul 1994. În același timp traficul de călători în transporturile feroviare și rutiere s-a diminuat cu 18,9% în anul 1993 în raport cu 1992 și a crescut cu 7,5% în 1992 în comparație cu 1991.
- b) Traficul de călători este mai puțin dependent de oscilațiile P.I.B., ceea ce reflectă caracteristica de nevoie de bază a transporturilor feroviare și rutiere de persoane. Totuși, trebuie ținut seama de faptul că datele statistice se referă numai la transportul feroviar și rutier interurban și internațional, excluzându-se cel cu autoturismele.

Elementele prezentate evidențiază că evoluția traficului de mărfuri ca și a celui de călători conduce la apariția unor nesincronizări cerere - ofertă (perioade sau de ofertă redusă de infrastructură - aglomerări, sau de supraofertă, când rețeaua este mai puțin utilizată).

Analiza pentru transportul feroviar și rutier în perioada 1985-1995, conduce la concluzia existenței, posibile, a unei rezerve de capacitate a infrastructurii. Acest lucru este reflectat de scăderea volumului mărfurilor transportate pe căile ferate și pe căile rutiere cu 75% în anul 1993 (când s-a înregistrat un minim de tonaj) față de anul 1988 (când tonajul produselor transportate a fost maxim). La aceste date, trebuie adăugată și scăderea numărului călătorilor transportați și a parcursului pasagerilor.

Interpretarea acestor date este necesar să țină cont și de evoluția în această perioadă a economiei românești, în anii de tranziție nivelul P.I.B. fiind inferior celui înregistrat înainte de 1989. De altfel, aceleași tendințe de scădere a volumului transporturilor feroviare și rutiere s-au înregistrat și în alte țări în tranziție.

Rezultă, cu toate acestea, că există posibilități de utilizare a actualei infrastructuri feroviare și rutiere fără a fi absolut necesară construcția de noi artere de circulație. Trebuie însă să se țină seama că există necesitatea efectuării unor lucrări de reparare și întreținere a căilor ferate și drumurilor, care să asigure parametrii calitativi ai rețelei de transport. Cu alte cuvinte, pe termen lung, este necesară realizarea unor echilibre între cheltuielile de întreținere, cele de reabilitare și cele de extindere a infrastructurii feroviare și rutiere.

Pentru o comparație cu alte țări privind nivelul traficului (care condiționează și cererea de infrastructură) s-a făcut și o corelație între nivelul P.I.B./locuitor și consumul energetic din transporturile rutiere (anexa nr. 3). Datele pentru țările europene cu care s-a făcut comparația (anexa nr. 3) relevă o relație directă între nivelul P.I.B./locuitor și volumul activității de transport (care la rândul său condiționează gradul de dotare cu infrastructură).

Țările dezvoltate, care au un nivel de 8,1 ori mai mare al P.I.B./locuitor (Elveția) față de țara noastră, înregistrează un consum energetic în transporturi de 6,4 ori mai ridicat. În mod similar, ponderea consumului energetic din transporturile rutiere în consumul energetic din transporturi este mai redusă în România (4,6%) față de țări mai dezvoltate cum ar fi: Austria (88,7%), Franța (86,9%), Grecia (69,6%), Spania (79,7%) etc.

Relația dintre infrastructură și activitatea economică este caracterizată și prin faptul că, în cursul unui an calendaristic există diferențe în gradul de utilizare a rețelei determinate de fluctuațiile producției în interiorul complexului național. Acest caracter "sezonier" al activității de transport este evidențiat de datele pe trimestre privind deplasarea bunurilor și persoanelor pe căile ferate și căile rutiere. Abaterea maximă de la media trimestrială pe anul 1996, este de 13,3% pentru mărfurile transportate; 10,8% pentru parcursul mărfurilor; 10,2% pentru numărul călătorilor și 13,4% pentru parcursul călătorilor. Raportul dintre nivelul maxim și cel minim de activitate este de 1,5 pentru mărfurile transportate; 1,3 pentru parcursul mărfurilor; 1,1 pentru călătorii transportați și 1,3 pentru parcursul călătorilor.

Ceea ce trebuie evidențiat este faptul că diferențele cele mai mari apar între trimestrul III (de vârf de trafic) și trimestrul I (cu activitatea cea mai redusă). Datele pentru anul 1996, privind transporturile feroviare și rutiere pun în evidență faptul că în trimestrul III în comparație cu trimestrul I volumul mărfurilor transportate era mai mare cu 46%, parcursul mărfurilor cu 27%, numărul de călători transportați cu 6,5% iar parcursul călătorilor cu 33%.

În concluzie, reiese că acest caracter "sezonier" al activității de transport influențează cererea legată de infrastructura transporturilor, contribuind la utilizarea în grade diferite a rețelei. Evident că pentru corelarea cerere-ofertă, rețeaua de transport trebuie stabilită cu o capacitate apropiată de momentele de vârf ale activității pentru evitarea aglomerațiilor, chiar dacă în celelalte perioade din an infrastructura transporturilor este subutilizată.

În legătură cu relația dintre cererea de infrastructură și dezvoltarea economică este necesară evidențierea raportului dintre nivelul P.I.B./locuitor pe județe și principalii indicatori ai dotării cu rețea de transport (anexa nr. 4). Utilizându-se pentru evidențierea dotării cu infrastructură două categorii de indicatori (în raport cu suprafața teritorială și cu numărul populației) se observă că nu există o corelație perfectă între lungimea căilor ferate și a drumurilor, pe de o parte, și P.I.B. ce revine la un locuitor, pe de altă parte. Deoarece ambele categorii de rețele pentru transport au utilități complementare, se poate considera că infrastructura terestră din țara noastră nu este corelată, în mod efectiv, cu nivelurile de dezvoltare în profil teritorial. Spre exemplu, în județele dezvoltate având un nivel mai ridicat al P.I.B./locuitor, infrastructura transporturilor terestre are o densitate mai scăzută comparativ cu județele mai slab dezvoltate. Nici în ceea ce privește dotarea cu autovehicule în raport cu lungimea drumurilor (indicator care relevă, într-o oarecare măsură, gradul de aglomerație a rețelei rutiere) nu există o relație directă. În județe cu un P.I.B./locuitor de 1,92 milioane lei¹ ponderea căilor ferate electrificate este de 41,6%, apropiată de cea a județelor cu P.I.B./locuitor de 2,42 - 2,56 milioane lei (ponderea fiind în această grupă de județe de 41,9%). În schimb, este sesizabil un decalaj între ponderea drumurilor modernizate în totalul drumurilor naționale (88,4% - 100%) comparativ cu procentul deținut de drumurile modernizate în totalul căilor rutiere comunale și județene (4,4% - 31,6%).

În condițiile economiei de piață, dezvoltarea transporturilor în concordanță cu cerințele complexului național impune asigurarea concurenței atât în prestarea de servicii cât și în oferirea infrastructurii necesare. Însă caracteristicile competiției între agenții economici sunt diferite pentru serviciile de transport și pentru rețelele de transport.

În cazul prestării de servicii, în situația inexistenței unei bariere de intrare pe piață, este posibilă manifestarea concurenței între diverși operatori din subsistemele de transport și/sau dintre diferite tipuri de transport. Cu alte cuvinte, din perspectiva serviciilor de transport concurența se poate desfășura în cadrul pieței (spre deosebire de infrastructură în cazul căreia concurența este pentru accesul la piață).

Din perspectiva infrastructurii, rolul sectorului public este acela de asigurare a capacității și calității adecvate a rețelei pentru toate modurile de transport. Calitatea corespunzătoare a rețelei de transport depinde nu numai de starea tehnică a diferitelor componente, ci și de echiparea cât mai uniformă a teritoriului național cu căi multimodale de comunicații. Altfel spus, pentru deciziile investiționale, care vizează asigurarea în condiții de calitate a dotării cu infrastructură, trebuie admis un sistem de transport care poate fi utilizat pentru un număr cât mai mare posibil de categorii de prestări de servicii.

¹ Calcule efectuate pe baza datelor din Raportul asupra dezvoltării umane în România în 1996 și din Anuarul Statistic al României, C.N.S., 1996.

Varietatea serviciilor posibile oferite de infrastructură ar putea face posibilă trecerea directă spre alte segmente ale pieței în situații când într-un anumit domeniu cererea se află în declin.

1.3. Dotarea agenților economici cu mijloace de transport

Creșterea producției interne de mijloace de transport ca și a exporturilor acestor vehicule, este condiționată de evoluția acestor produse. Sporirea desfacerii, atât pe piața internă cât și pe piețele externe, ar putea permite utilizarea într-o mai mare măsură a capacităților de producție autohtone. În acest sens este utilă cunoașterea caracteristicilor cererii și ofertei acestor bunuri. Pentru delimitarea analizei este evidențiată caracteristica dotării agenților economici pe exemplul autobuzelor și troleibuzelor.

Trăsătura de bază a cererii pentru aceste tipuri de autovehicule o reprezintă caracterul derivat din solicitările de servicii pentru transport. Dacă alți factori de influență ai cererii de autobuze și troleibuze rămân nemodificați, cererea agenților economici transportatori va fi cu atât mai mare cu cât numărul călătorilor va fi mai ridicat.

În cazul autobuzelor, cererea agenților economici transportatori depinde de cerințele populației atât în transportul urban cât și în cel interurban și/sau internațional de călători. În cazul troleibuzelor, cerințele transportatorilor sunt condiționate de existența infrastructurii necesare și de evoluția mai generală a transportului urban.

Din aceste puncte de vedere, piața transporturilor de călători în țara noastră este favorabilă unei producții interne eficiente. Dacă nu este luat în calculul transporturilor deplasarea cu autoturismele, în România transportul de călători depinde în cea mai mare parte de cel cu autobuze. Astfel, transportul total urban, interurban și internațional de călători din țara noastră a fost, în anul 1995 de 2,9 miliarde pasageri, din care cei care au utilizat autobuzele au fost de 1,6 miliarde, adică 55% din total¹.

Un rol important îl are în cadrul transportului urban, transportul cu troleibuze, considerat mai prielnic protecției mediului din marile orașe. Numărul călătorilor care au utilizat troleibuzele a crescut între 1990-1995 cu 20%, iar ponderea transportului cu aceste vehicule a sporit de la 10,4% în 1990, la 13,7% în 1995.

Între 1990-1995 parcul de autobuze s-a majorat cu 6068 bucăți, ceea ce înseamnă o creștere, în 1995 comparativ cu 1990, de 25%, cu alte cuvinte, este posibilă o dublare a parcului de autobuze în țara noastră până în anul 2000.

¹ Prezentarea amănunțită a datelor care au stat la baza întocmirii acestui subcapitol este redată în anexa nr. 6.

În cazul troleibuzelor, diferențele mari în România sunt reflectate de doi indicatori: troleibuze care revin la 100.000 de locuitori (grad de dotare) și troleibuze care revin la 10 km linie troleibuze (gradul de aglomerare pe traseu și frecvența circulației). Spre exemplu, în Satu Mare revin 3 troleibuze la 100.000 de locuitori, în timp ce la Brașov sunt 42 de troleibuze, iar media în municipiile din România este de 18 troleibuze/100.000 locuitori. Frecvența serviciului este influențată nefavorabil de gradul de dotare. Spre exemplu, în București la 10 km linie troleibuze revin 20 de vehicule, în timp ce la Brăila revine numai un singur troleibuz la 10 km linie, față de 10,4 troleibuze în medie în țara noastră.

Piața autobuzelor și troleibuzelor va depinde și de evoluția în viitor a veniturilor populației. Dacă va crește gradul de înzestrare cu autoturisme, atunci se va produce scăderea călătoriilor cu autobuze și troleibuze. Ceea ce ar putea frâna această tendință ar fi apariția unor fenomene excesive de poluare a mediului, care ar crea o poziție mai favorabilă transportului public.

Pentru a pune în evidență evoluția pieței privind raportul dintre călătoriile cu autobuze și cele cu autoturisme este elocvent faptul că în țări dezvoltate (și cu venituri mai mari ale populației) transportul cu autoturisme a devenit dominant. Spre exemplu, în Franța, dacă transportul cu autoturisme (și taxiuri) era în 1979 de 12,9 ori mai mare decât cel cu autobuze și autocare, după 15 ani (în 1994) decalajul era de 13,3 ori mai mare. Această trecere a preferințelor populației, din țări dezvoltate, spre călătorii cu autoturismul se datorează gradului ridicat de înzestrare cu mijloace proprii de transport. Acest fenomen are semnificația că segmentele de piață cele mai favorabile sunt în țări cu dotare redusă de autoturisme. Din păcate țările din această categorie dispun de venituri reduse pentru achiziționarea de autovehicule pentru transportul public.

Diferențe în ceea ce privește satisfacerea cererii de transport apar pe categorii sociale. Grupele de salariați și cele de țărani cu veniturile cele mai mari utilizează cu precădere transportul cu mijloace proprii. Astfel, categoriile cu venituri mai mici pe persoană folosesc 15% din cheltuielile de transport pentru utilizarea autoturismului și 85% pentru transportul public, în timp ce acelea cu venituri mai mari alocă 70% din cheltuielile totale de transport pentru utilizarea mijloacelor proprii de deplasare.

Foarte important pentru piața autobuzelor este și fluxul de turiști care folosesc autovehiculele. Mijloacele auto sunt utilizate în proporție de 75% în transportul pe litoralul Mării Negre, 72% în transportul în circuit (itinerant), 40% în transportul montan și 31% în turismul balnear. În același timp transportul feroviar este utilizat în medie de 31% pentru deplasările în scop turistic față de 60% transportul auto și 9% cel cu alte mijloace.

În condițiile protecției mediului se previzionează că transportul public (cu autobuze ale unităților de transport) va crește într-un ritm mai accentuat (28,4%) în perioada 1993-2000 comparativ cu deplasările cu autoturisme ale

populației, care vor înregistra o sporire a numărului călătorilor cu numai 16,1% în aceeași perioadă.

În ceea ce privește oferta de autobuze apare numai ca ofertă efectivă (adică producția se realizează numai la comandă) și mult mai rar sau chiar deloc ca ofertă pasivă (adică producție realizată sub forma stocurilor pentru desfacere în momentul apariției cererii).

În al doilea rând, caracteristicile de natură tehnică ale autobuzelor și troleibuzelor fac ca oferta să se manifeste pe piață în forme extrem de specifice: cataloage, documentații tehnice, specificații etc.

În al treilea rând, oferta de autobuze și troleibuze trebuie să corespundă din punctul de vedere al parametrilor tehnici unor cerințe extrem de variate privind viteza, consumul de combustibil, siguranța în circulație, confortul călătorilor etc. Respectarea tuturor acestor caracteristici impune antrenarea în fabricație a unui număr mare de subramuri economice.

În al patrulea rând, durata mai mare de folosire a autobuzelor și troleibuzelor determină ca în tipul de ofertă un rol semnificativ să îl aibă service-ul în perioada de garanție și post-garanție (ceea ce într-un fel mărește chiar și cifra de afaceri). Deci, continuitatea exploatarei parcului existent în România pentru troleibuze și autobuze (majoritatea de producție internă) este condiționată în bună măsură de existența producției de piese de schimb pentru aceste tipuri de vehicule de transport.

În al cincilea rând, producția de autobuze și troleibuze este realizată prin asamblarea unor componente din întreprinderi cu profiluri diverse de activitate (siderurgie, chimie, construcții de motoare, electronică și electrotehnică, sticlărie, mobilă). Din punct de vedere practic acest lucru înseamnă că:

- producția acestor vehicule poate determina dezvoltarea unui însemnat număr de alte ramuri industriale din țară, inclusiv prin crearea și susținerea numărului de locuri de muncă;
- producția de autobuze și troleibuze în condițiile unei serii de fabricație adecvate poate stimula la rândul ei restructurarea și re tehnologizarea altor sectoare ale economiei naționale.

1.4. Concluzii

Sistemul de transport poate fi studiat atât ca un sistem static (într-un sens mai restrâns), dacă se are în vedere rețeaua de căi de comunicații echipată cu mijloacele necesare pentru transport, cât și ca un sistem dinamic (cu sens mai larg) care cuprinde, în afară de rețeaua de căi de comunicații și de mijloace de transport și procesele economice care se dezvoltă în legătură nemijlocită cu acestea.

Dotarea cu rețea de transport este determinată de activitatea economică și socială din perspectiva a patru aspecte mai importante:

- volumul activității imprimă o anumită dotare cu rețele de transport;

- există o “sezonalitate” a traficului de mărfuri și călători;
- există o repartizare diferită a rețelei în profil teritorial;
- între diferitele moduri de transport se manifestă o puternică intercondiționare.

Datele statistice comparative cu alte țări evidențiază creșterea gradului de dotare cu rețea de transport în strânsă corelație cu sporirea P.I.B./locuitor.

Evoluția traficului de mărfuri și călători în strânsă relație cu volumul activității economice conduce la nesincronizări cerere de infrastructură - ofertă (perioade, sau de ofertă redusă - aglomerări, sau de supraofertă, când rețeaua este mai puțin utilizată).

Totodată, caracterul “sezonier” al activității de transport influențează cererea legată de infrastructură, contribuind la utilizarea în grade extrem de diferite a rețelei în momente de vârf de trafic, comparativ cu momentele cu trafic redus.

Pentru țara noastră nu există o relație directă între dezvoltarea în profil teritorial și dotarea cu rețea de transport, ceea ce evidențiază gradul de răspândire teritorială în funcție și de alte criterii. Nici calitatea dotării cu rețea de transport nu este corelată adecvat cu nivelul P.I.B./locuitor realizat în diferite județe.

Deoarece modurile de transport se intercondiționează între ele, rolul sectorului public este acela de asigurare a capacității și calității adecvate a rețelei, pentru toate tipurile de transport. Această dotare uniformă determină și un grad sporit de flexibilitate a activității de transport.

Din perspectiva cererii de dotare cu mijloace de transport este de subliniat caracterul derivat al acesteia din solicitările de servicii pentru transport, acestea fiind, la rândul lor, dependente de o serie de alți factori.

La rândul său, oferta de mijloace de transport are, de asemenea, anumite caracteristici proprii, diferite de cele ale altor tipuri de produse din economie.

CAPITOLUL 2 - IERARHIZAREA PRIORITĂȚILOR ÎN EFECTUAREA LUCRĂRILOR DE MODERNIZARE A INFRASTRUCTURII TRANSPORTURILOR

Asigurarea unei rețele adecvate de căi ferate, drumuri, căi navigabile, porturi și aeroporturi reprezintă o necesitate pentru funcționarea unei piețe în transporturi care să permită mobilitatea agenților economici și a populației în condiții de eficiență economică, socială și ecologică. La momentul actual, în care resursele financiare sunt insuficiente, iar informațiile privind cererea de transport sunt parțial neconcludente, dificultatea deciziilor este generată de faptul că oportunitatea unor proiecte de investiții în infrastructura transporturilor va fi confirmată într-un viitor mai îndepărtat pentru care profilul sistemului nostru economic este insuficient conturat.

În stabilirea priorităților investiționale trebuie luate în considerare aspecte multiple care să țină seama de utilizarea din perspectivă macroeconomică și microeconomică a resurselor disponibile¹.

Ierarhizarea priorităților investiționale în infrastructura transporturilor este de mare actualitate dacă avem în vedere că efectuarea lucrărilor solicită fonduri o perioadă de timp mai îndelungată, în cazul întreruperii asigurării unui flux financiar adecvat, amânându-se obținerea efectelor scontate. În anexa nr. 7 sunt redată principalele categorii de nevoi investiționale pentru perioada 1997-2005.

Costurile totale estimate pentru realizarea proiectelor de integrare a transporturilor interurbane românești în sistemul european sunt de 38,8 miliarde dolari până în anul 2005, din care, modernizarea rețelei naționale de transport pe principalele coridoare europene care străbat România necesită între 10,375 și 10,640 miliarde dolari.

Elementele prezentate conduc la ideea stabilirii unor priorități în funcție de influențele proiectelor asupra complexului economico-social național.

De aceea considerăm că o primă etapă în identificarea și selectarea obiectivelor trebuie să o constituie conturarea legăturilor componentelor infrastructurale a transporturilor cu celelalte subsisteme economice. Din perspectiva fluxurilor pe care le generează în exteriorul sistemului de transport realizarea unor obiective poate avea efecte de antrenare multiple în domenii

¹ Aceste aspecte sunt pe larg prezentate în studiul: Implicații economice ale modernizării infrastructurii transporturilor, Probleme economice nr. 40, CIDE, București, 1996.

din amonte și aval. Edificatoare este relația transporturi - industrie prezentate în Tabelul 2.1.

Tabelul 2.1. Gruparea activităților industriale în funcție de specificul utilizării unor prestații de transport

Tipuri de prestații ale unităților industriale	Caracteristici semnificative
Activități industriale în care costurile transporturilor sunt ridicate, având o influență semnificativă asupra cheltuielilor de producție. 1. Activități care depind de distanța față de sursele de materii prime (materii prime voluminoase, materii prime perisabile). 2. Activități care depind de localizarea față de centrele de consum: - produse perisabile - produse "fragile" pe timpul transportului Activități industriale în care costurile transporturilor sunt mai puțin importante Valoare adăugată mai ridicată în raport cu volumul produselor 3. Activități dependente de consumul de forță de muncă	Valoarea adăugată mai redusă raportată la cantitatea utilizată

În același timp, din punct de vedere al fluxurilor de factori de producție spre infrastructura transporturilor, realizarea unor proiecte poate diminua resursele necesare în alte zone ale economiei.

O altă problemă ce trebuie clarificată o reprezintă definirea corectă a capacității și a calității rețelei disponibile. Acest lucru ar fi util deoarece obiectivele de realizat pot cuprinde lucrări destinate fie creării unor noi legături (creșterea capacității), fie îmbunătățirii unor segmente din infrastructura existentă (calitate mai bună a rețelei). De obicei în calculele de finanțare se ia în considerare traficul înregistrat. În Tabelul 2.2. este redată analiza economică efectuată de Banca Mondială pentru finanțarea unor proiecte din țara noastră avându-se în vedere și valorile de trafic.

Tabelul 2.2. Traficul înregistrat pe principalele artere rutiere finanțate prin împrumuturi de la Banca Mondială

Denumirea drumului	Lungimea (km)	Valoarea medie a traficului (vehicule/zi)	Costurile medii de reabilitare (\$/km)
Câmpina - Comarnic	22,2	11,400	894,129
Urziceni - Buzău	49,8	7,800	380,809
Buzău - Rm. Sărat	38,6	9,700	469,921
București - Alexandria	78,0	9,800	396,246
Craiova - Slatina	45,1	7,800	399,726

Sursa: Administrația Națională a Drumurilor

După cum rezultă din tabel, drumurile selectate pentru reabilitare prin finanțare internațională au un indicator de trafic extrem de ridicat, acesta reflectând și capacitatea potențială a respectivelor șosele.

Decizia asupra unei anumite opțiuni de investiție presupune clarificarea modului în care traficul este afectat din punct de vedere cantitativ (număr vehicule în circulație) și/sau calitativ (viteza de deplasare, costuri de exploatare), deoarece există o paletă largă de măsuri care pot fi luate. Este posibilă includerea în politica generală de transport de la proiecte realizabile pe termen scurt și care necesită fonduri mai reduse (fluidizarea traficului prin îmbunătățirea semnalizării etc.) până la proiecte foarte complexe care pot fi realizate pe termen lung și cu fonduri mari (construcția unor noi artere rutiere, creșterea vitezei posibile pe căi ferate, construcții hidrotehnice în porturi etc.).

În al doilea rând, este necesară delimitarea influențelor favorabile sau nefavorabile ale unor proiecte asupra anumitor ramuri, subramuri, produse, agenți economici, categorii sociale ale populației.

Se estimează o creștere a resurselor energetice și materiale ce ar trebui afectate realizării obiectivelor de restructurare și modernizare a transporturilor în următorii zece ani cu: 13,9% la energie electrică, 33,6% la motorină, 25% la benzina auto, 78,2% la bitum, 59,2% la produse ale metalurgiei feroase și 42,1% la produse ale metalurgiei neferoase.

Referindu-ne la beneficiile unei rețele de o calitate mai bună acestea se pot diferenția pentru două mari categorii de activități:

- a) În care costurile transporturilor sunt ridicate, acestea având un impact semnificativ asupra cheltuielilor totale, datorită valorii adăugate mici în raport cu volumul transportat (materii prime, produse voluminoase, bunuri perisabile etc.).
- b) Cu costuri mai puțin semnificative ale transporturilor, având un grad redus de material sau energointensivitate (dar încorporând un consum important de forță de muncă).

În al treilea rând, definirea legăturilor diverse ale transporturilor cu alte activități economice ar permite și stabilirea unor criterii ce trebuie adoptate pentru ordonarea efectuării lucrărilor necesare.

În prezent, sunt considerate următoarele criterii de selectare a priorităților proiectelor: interesul social (public) economic, strategic, impactul regional/internațional al investiției, impactul asupra mediului. Opinăm că, în raport cu cerințele interne și cu racordarea internațională, ar putea fi folosite șase criterii de stabilire a priorităților în efectuarea lucrărilor pentru infrastructura transporturilor: financiar, economic, social, tehnologic, ecologic și politic. Pentru utilizarea acestor criterii pot fi folosiți indicatori referitori la: cheltuieli pentru realizarea proiectelor, venituri din exploatarea obiectivelor, rezultate financiare, efecte directe pentru utilizatori, efecte asupra sistemului economic național, efecte asupra dezvoltării în profil teritorial, consumul energetic, alocarea veniturilor și cheltuielilor între diferite categorii sociale, cheltuieli de cercetare-

dezvoltare pentru realizarea proiectelor, influențele proiectului asupra mediului, impactul serviciilor de transport asupra mediului, asigurarea legăturilor cu diverse zone europene de interes.

De asemenea, ar putea fi utilizate anumite rate (ratio) care să reflecte fezabilitatea și oportunitatea lucrărilor de investiții. În acest sens este posibilă folosirea unor indicatori privind rata internă de profitabilitate, lichiditatea investițiilor, durata de recuperare a investițiilor etc.¹

În al patrulea rând este necesară selectarea unor metode prin intermediul cărora să fie utilizate criteriile de selecție utilizate. Opțiunea asupra unor metode de evaluare a proiectelor trebuie să aibă la bază o abordare axată mai puțin pe elemente strict cuantificabile și mai mult pe includerea tuturor costurilor și beneficiilor (directe, indirecte, cele care nu pot fi exprimate în termeni monetari) considerate relevante, precum și a distribuirii acestora în cadrul societății și în timp. Cu alte cuvinte, alegerea trebuie să devină mai mult o problemă de cântărire a avantajelor și dezavantajelor unor proiecte, decât una axată numai pe calcule numerice.

Evaluarea impactului proiectelor de infrastructură trebuie să țină cont și de faptul că există o serie de factori de influență care ar putea diminua sau amplifica efectele dorite ale investițiilor în acest sector economic.

În primul rând, beneficiile care revin producătorilor dintr-o activitate mai performantă de transport condiționează reacția acestora față de modificările din oferta de transport. În acest sens trebuie pornit de la premisa că influențele costurilor de transport determină modalitățile de distribuire a beneficiilor perfecționării transportului între producători, agenți economici, intermediari și consumatori. Dacă beneficiile care revin producătorilor din activitățile de transport sunt reduse, aceștia nu vor avea o reacție intensă față de îmbunătățirea transporturilor. Într-un alt sens, dacă ponderea transporturilor în cadrul cheltuielilor de producție este mai ridicată, producătorii sunt interesați de performanțele activității de transport.

În al doilea rând, reacția agenților economici la calitatea prestațiilor de transport, depinde și de intensitatea unor constrângeri economice, altele decât cele referitoare la nivelul cheltuielilor de transport pentru aprovizionare și desfacere. Între constrângeri posibile care ar putea diminua reacția agenților economici față de îmbunătățirea activității de transport sunt de menționat: lipsa permanentă a altor resurse necesare activității; inexistența unor facilități adecvate de depozitare a produselor; gradul de dezvoltare a altor servicii; posibilitățile reduse de obținere a creditelor pentru producție-servicii etc. În țările dezvoltate este practică o concepție de logistică prin intermediul căreia sunt coordonate funcțiile de aprovizionare, producție și desfacere care permite minimizarea costurilor în condițiile menținerii flexibilității necesare ajustării

¹ A se vedea lucrarea privind: Evaluarea costurilor și beneficiilor modernizării rețelelor de transport, Probleme economice nr. 30, CIDE, București, 1997.

activității în funcție de tipul de cerințe. În aceste condiții, succesul aplicării politicii de logistică la nivelul firmelor depinde de o infrastructură de bază adecvată care să includă sisteme de comunicații, transport și depozitare. Modificările în activitatea companiilor legate de logistica activității au permis o concepție nouă privind procesele de prelucrare industrială și au asigurat introducerea unor noi rezultate tehnico-științifice în desfășurarea producției, cu efecte asupra ciclului de exploatare.

În al treilea rând, efectele investițiilor în transporturi sunt dependente de condițiile din economia națională, semnificația economiilor la costurile de transport fiind dată de nivelul activității economice. Un ritm susținut de creștere economică poate contribui la înclinația spre economisirea cheltuielilor de transport în scopul sporirii profitabilității și, totodată, înfăptuirea unor modernizări în deplasarea produselor la nivelul agenților economici. În schimb, un nivel mai redus al activității în economie poate determina o prioritate în ceea ce privește menținerea nivelului producției/ serviciilor agenților economici și, în consecință, un interes mult mai redus față de economiile din transporturi.

*

* *

Concluzii

În concluzie, pentru ierarhizarea priorităților investiționale în infrastructura transporturilor trebuie parcurse mai multe etape:

1. Conturarea legăturilor componentei infrastructurale a transporturilor cu celelalte subsisteme economice (inclusiv definirea corectă a capacității și a calității disponibile);
2. Delimitarea influențelor favorabile sau nefavorabile ale unor proiecte asupra anumitor ramuri, subramuri, produse, agenți economici, categorii sociale ale populației;
3. Stabilirea unor criterii ce trebuie adoptate pentru ordonarea efectuării lucrărilor necesare și a indicatorilor utilizabili;
4. Selectarea unor metode prin intermediul cărora să fie utilizate criteriile (indicatorii) de selecție;
5. Identificarea factorilor de influență care ar putea diminua sau amplifica efectele dorite ale investițiilor în acest sector economic.

CAPITOLUL 3 - CONSTITUIREA RESURSELOR FINANCIARE NECESARE MODERNIZĂRII REȚELEI DE TRANSPORT

3.1. Implicațiile particularităților cererii și ofertei în infrastructura transporturilor asupra finanțării proiectelor

Finanțarea lucrărilor de modernizare a infrastructurii transporturilor este condiționată de particularitățile generate de specificul cererii și al ofertei în acest subsistem al economiei naționale.

Din perspectiva cererii, după cum s-a relevat în primul capitol, specificitatea rețelei de transport include patru aspecte mai importante:

- determinarea deplasării bunurilor și persoanelor de activitatea economică și socială desfășurată;
- sezonabilitatea traficului de mărfuri și călători;
- diferențierea în profil teritorial a activității de transport;
- intercondiționarea diferitelor subsisteme de transport.

Aceste particularități determină necesitatea finanțării concomitente a unor lucrări de modernizare pentru toate subsistemele și în întreg teritoriul. Cu toate acestea, este de subliniat că în țara noastră sistemul existent de transport face posibilă deplasarea mărfurilor și/sau persoanelor între aproape toate punctele din teritoriu. Deci, efectul unor investiții va fi nu obținerea unui anumit acces, ci mai curând a accesibilității. În felul acesta, influențele lucrărilor ce trebuie realizate vor trebui să vizeze îmbunătățirea serviciilor prestate.

De asemenea, există anumite particularități ale ofertei care condiționează modalitățile de finanțare, particularități care pot fi grupate din perspectivă tehnică (a “producției”) și din perspectivă economică.

Din punct de vedere tehnic (al “producției”) se manifestă trei caracteristici de bază:

- a) Infrastructura transporturilor este organizată sub formă de rețea care asigură legături între diferitele localități;
- b) Fiecare subsistem al rețelei de transport este strict specializat, ceea ce înseamnă că nu poate fi folosit decât pentru destinația proiectată;
- c) Investițiile efectuate în sistemul de infrastructură a transporturilor sunt neconvertibile pentru alte activități (sau sunt limitat convertibile).

Caracteristica rețelei de transport o constituie aceea că prin intermediul infrastructurii de transport trebuie asigurată posibilitatea desfășurării concomitente a unei varietăți de servicii pentru un număr mare de utilizatori cu cerințe extrem de diferite. Spre exemplu, prin intermediul drumurilor se asigură deplasarea în scopuri diverse a persoanelor și a mărfurilor, pe distanțe scurte, medii sau lungi cu vehicule de capacități diferite (autoturisme, autobuze, camioane).

Traficul este diferit pentru căi ferate, rețeaua rutieră etc. Însă interdependența dintre modurile de transport conduce la necesitatea realizării unor legături adecvate între toate subsistemele, indiferent de cele trei caracteristici mai sus menționate. În caz contrar, datorită disfuncționalităților pe anumite sectoare, sau între acestea, pot apărea efecte nefavorabile pentru întregul sistem de transport. Cu alte cuvinte, efectul de rețea condiționează eficiența finanțării investițiilor. Determinările reciproce fac ca beneficiile obținute pentru anumite lucrări într-un segment de rețea să depindă de fluxurile de servicii și capacitatea rețelei în alte puncte.

Stabilirea unor cerințe privind finanțarea infrastructurii transporturilor prezintă un grad de dificultate special, datorită faptului că nevoile de transport sunt legate nu de rețeaua feroviară, de drumuri etc., ci de mobilitatea activității economice și a persoanelor. La rândul ei, nevoia individuală de mobilitate este ea însăși indirectă. Pe de o parte, decurge din necesitatea satisfacerii unor funcții sociale legate de amplasarea locuințelor, situarea locului de muncă, recreere, educație și desfășurarea relațiilor umane. Pe de altă parte, mobilitatea activității economice are ca determinanți dinamica distribuției geografice a potențialului uman și material, precum și costurile pe care acestea le generează în producția agenților economici.

Elementele prezentate relevă că în finanțarea proiectelor în infrastructură a transporturilor este necesar a se pune de acord oferta atât cu traficul de mărfuri cât și cel de călători. În acest fel nu este întotdeauna evident care tip de trafic generează nevoie de finanțare. În plus, datorită interdependenței în rețea, proiectele pentru un anumit mod de transport pot diminua poziția respectivă a altor tipuri concurente, reducând în acest fel câștigurile ce pot fi obținute în subsistemul de transport concurent. Putem exemplifica următorul caz: introducerea trenurilor de mare viteză pe anumite rute a condus la scăderea semnificativă a traficului aerian între zonele respective.

În concluzie, din punct de vedere practic, cele trei caracteristici "tehnice" ale ofertei de infrastructură semnifică că deși traficul este diferit pe subsisteme de transport, interdependențele dintre acestea necesită legături adecvate atât în interiorul fiecărui mod de transport cât și între diferitele tipuri de transport.

Din cauzele menționate și din alte cauze, investițiile în rețeaua de transport sunt în "unități" mari (segmente lungi de rețea) și indivizibile. Altfel spus, realizarea unor beneficii este condiționată de "unirea" prin intermediul lucrărilor efectuate a mai multor puncte de destinație cu un singur punct de plecare. Aceste condiționări determină prelungirea perioadelor de fundamentare tehnologică - economică a proiectelor cu implicații asupra cheltuielilor înainte înfăptuirii lucrărilor, la care se adaugă durate prelungite de construcție efectivă a obiectivelor planificate. Toate aceste elemente au influențe și asupra necesarului de finanțat și a atractivității pentru finanțare a lucrărilor.

Alte particularități ale ofertei în infrastructura transporturilor apar din perspectivă economică. Există, astfel, un raport între cheltuielile inițiale de

realizare a lucrărilor care implică costuri mai ridicate și cheltuielile ulterioare de funcționare și întreținere care sunt mult mai reduse. Totuși nu trebuie neglijat faptul că neefectuarea la timp a cheltuielilor de întreținere generează costuri ulterioare, suplimentare, mult mai mari.

Tot din perspectivă economică este de relevat varietatea beneficiarilor care apelează la infrastructura transporturilor. Apar beneficiari extrem de diferiți, dar se manifestă datorită duratei neprecizate de utilizare a rețelei de transport și un raport între diferitele generații de utilizatori. În acest fel este dificilă captarea beneficiilor de la diferitele categorii de utilizatori ai infrastructurii transporturilor, în vederea stabilirii unui "preț" pentru folosirea rețelei, care să permită recuperarea costurilor și finanțarea altor lucrări.

Există, din perspectiva finanțării rețelelor de transport dificultăți practice legate de repartizarea acestora de la bugetul de stat pe forme de transport (feroviar, rutier, aerian, maritim). În Tabelul 3.1. este redată structura investițiilor de la buget în perioada 1976-1996.

Tabelul 3.1. Structura investițiilor pe moduri de transport în perioada 1976-1996

-% -

Mod de transport	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Căi ferate	35,7	27,5	26,5	10,1	9,6	20,3	15,7	29,7	17,9
Drumuri	8,5	4,0	4,5	25,7	20,5	18,3	27,0	35,5	30,7
Autovehicule	20,7	8,2	4,4	-	-	-	-	-	-
Căi navigabile	12,9	12,8	19,9	34,0	39,0	15,8	18,8	11,6	11,8
Maritim	18,3	39,2	33,5	-	-	-	-	-	-
Aerian	2,1	2,0	3,0	3,8	9,0	10,7	13,5	9,9	30,5

Investițiile în sectorul de transport au fost de 10% din totalul investițiilor publice, un procent mult mai scăzut comparativ cu țările cu economie de piață dezvoltate. Până la sfârșitul anilor '70 ponderea cea mai mare din investiții a revenit transportului feroviar. După aceea ponderea s-a deplasat spre transportul fluvial și maritim prin construcția unui nou port Constanța, canalului Dunăre - Marea Neagră, începerea construcției canalului București - Dunăre, creșterea capacității flotei maritime. În anii '80 transportului fluvial și maritim i-au fost alocate peste 50% din fonduri, în timp ce transportului feroviar i-au revenit 27%. Prin comparație, lucrările pentru drumuri au scăzut cu un procent de 5%. După 1990 multe lucrări au fost întrerupte din lipsă de resurse financiare. Exprimate în dolari S.U.A. investițiile efectuate în transporturi au fost de: 59,0 milioane în 1991, 29,8 în 1992, 75,4 în 1993, 79,5 în 1994, 127,9 în 1995 și 103,9 în 1996.

A doua problemă este distribuirea fondurilor alocate pe moduri de transport între diferitele tipuri de lucrări. De exemplu, lucrările pentru drumuri

trebuie repartizate căilor rutiere naționale și celor județene și comunale. Ponderea acestor cheltuieli a fost diferită. În perioada 1985-1989 au fost alocate drumurilor naționale 48,6%, pentru ca în anii 1990-1992 acest procent să scadă la 45,3%. În perioada 1993-1995 s-a înregistrat însă o modificare a politicii în acest domeniu, fiind repartizate drumurilor naționale 68,7% din fonduri, iar celor județene și comunale 31,3%. Acest lucru este însă și consecința modificării structurii traficului. Astfel, ponderea drumurilor naționale cu trafic de peste 6.000 vehicule/zi a crescut de la 10,6% în 1990 la 18,7% în 1995, în timp ce procentul drumurilor naționale cu trafic sub 3000 vehicule/zi s-a redus de la 58% în 1990, la 48,9% în 1995.

3.2. Finanțarea publică a modernizării infrastructurii transporturilor

Cheltuielile publice pentru infrastructura transporturilor pot fi constituite fie din surse interne (taxe, împrumuturi interne), fie din surse externe (împrumuturi de la instituțiile financiare internaționale).

Posibilitățile interne de finanțare a infrastructurii transporturilor sunt limitate de capitalul autohton (din diverse surse) insuficient pentru realizarea într-un ritm rapid a lucrărilor de modernizare. În același timp, utilizarea creditelor externe pentru adaptarea rețelei naționale de transport la multitudinea cerințelor economice este condiționată de diversitatea de aspecte specifice perioadei contractuale, pe durata folosirii, pe timpul rambursării. În plus, proiectele finalizate au efecte diverse pe o perioadă îndelungată după achitarea împrumuturilor interne și/sau externe ceea ce prelungește în mod obiectiv etapele de stabilire a fezabilității obiectivelor. În cursul tuturor acestor momente există o relație strânsă între resursele interne și cele externe de finanțare. Resursele interne limitate de finanțare generează presiuni puternice de obținere a unor finanțări externe, dar acestea nu pot fi asigurate, în cele mai multe cazuri, fără o cotă de participare autohtonă. În acest fel, volumul redus al resurselor interne pentru investiții în transporturi poate diminua amplitudinea lucrărilor de modernizare a rețelei naționale și limitează, în același timp, posibilitatea de procurare a fondurilor necesare.

Dintr-o altă perspectivă, în situația în care se apelează, pe lângă resursele interne, și la finanțarea externă este posibilă apariția unor efecte "secundare". Pe termen scurt se asigură evitarea unor disfuncționalități, dar pe termen lung acest lucru ar însemna acumularea unei datorii publice mai mari. În plus, există limite în contractarea creditelor externe pentru acest domeniu, determinate de atragerea acestora în valută, în timp ce veniturile se pot obține numai în moneda națională. Există, cu alte cuvinte, riscul deteriorării balanței de plăți în cazul în care celelalte ramuri economice nu vor putea genera câștigurile în valută necesare pentru rambursarea creditelor primite.

Alte motive limitează, de asemenea, posibilitățile de folosire a unor finanțări externe. În primul rând, după cum am relevat, în contractarea creditelor externe este necesară și o anumită participare internă la finanțarea proiectelor. În al doilea rând, rambursarea datoriei externe contractate impune stabilirea unui mecanism adecvat de prelevare de la utilizatorii autohtoni a sumelor necesare rambursării creditelor primite (mecanism extrem de complicat datorită dificultăților de "captare" echitabilă a beneficiilor infrastructurii de la extrem de diferiți utilizatori). În al treilea rând, finanțarea externă (indiferent de formă) este orientată cu precădere spre obiectivele din rețeaua rutieră considerate cele mai profitabile, ceea ce înseamnă alocarea unor fonduri interne și pentru zonele cu trafic mai redus, aparent neprofitabile, dar având o importanță socială. Din aceste cauze, folosirea creditării externe în acest sector solicită prudență, luându-se în considerare și necesitățile altor subsisteme economice, inclusiv a celor care ar putea asigura încasări valutare necesare rambursării.

Cheltuielile de modernizare a infrastructurii transporturilor, deși asigură posibilitatea amplificării potențialului economic național, pot diminua, în cazul unor restricții bugetare, resursele altor domenii (inclusiv pentru infrastructura socială). Cu alte cuvinte, în cazul alocațiilor bugetare este necesară o selecție între cheltuielile pentru infrastructura economică (transporturi, telecomunicații, energie etc.) și cele pentru infrastructura socială (educație, sănătate, facilități urbane etc.).

Finanțarea publică a cheltuielilor pentru infrastructura transporturilor pune problema modului de stabilire a taxelor aferente de la utilizatori. Astfel, pentru constituirea Fondului special al drumurilor publice se utilizează următoarele surse:

1. Aplicarea unei cote de 25% asupra:
 - a. Prețului cu ridicata, exclusiv accizele, pentru carburanții auto livrați pe piața internă de către producători;
 - b. Valorii de vamă, stabilită conform legii, pentru carburanții auto importați.
2. Aplicarea unei cote de 5% asupra:
 - a. Prețului cu ridicata, exclusiv accizele, pentru autovehiculele și remorcile livrate de către producătorii din țară și destinate vânzării pe piața internă, cu excepția tractoarelor și mașinilor agricole, pentru care cota de 5% se va aplica începând cu data de 1 ianuarie 1998;
 - b. Valorii de vamă, a autovehiculelor și a remorcilor importate.
3. Plata de către proprietarii de autovehicule și remorci, persoane fizice și persoane juridice, a unor sume fixe anuale¹.

¹ Norme metodologice privind constituirea și utilizarea Fondului special al drumurilor publice, Economistul (ediție specială) nr. 296, august 1997.

În legătură cu aceste modalități de taxare a utilizatorilor drumurilor publice apar două probleme: proporționalitatea fiscală (în legătură cu sumele fixe stabilite) și influența cotelor asupra consumului de combustibil și asupra costului benzinei și motorinei.

**Tabelul 3.2. Structura prețului la combustibil
în anul 1996 și 1997**

	Prețuri incluzând taxa pe drumuri ¹⁾		Prețuri excluzând taxa pe drumuri ²⁾	
	lei/tonă	%	lei/tonă	%
Preț rafinărie	1298700	55,2	794326	61,7
Accize	194805	8,3	119149	9,3
Fondul drumurilor	324675	13,8	39716 ³⁾	3,1
Adaos comercial	175000	7,4	136400	10,6
Taxa pe valoarea adăugată	358772	15,3	196136	15,3
Preț cu amănuntul	2351952	100,0	1285718	100,0

¹⁾ Prețuri estimate la data de 1 ianuarie 1997, pentru benzina Premium

²⁾ Prețuri la data de 2 iulie 1996 excluzând taxa pentru drumuri

³⁾ Taxa pe combustibil utilizată pentru finanțarea drumurilor

Sursa: Administrația Națională a Drumurilor.

Datele reflectă faptul că suma încasată pentru fondul drumurilor a crescut ca pondere în prețul cu amănuntul de la 3,1% în iulie 1996, la 13,8% după introducerea noii taxe în ianuarie 1997. Subliniem însă ponderea ridicată a altor taxe indirecte (accize, TVA) în structura prețului. După cum am evidențiat și în alte studii, aceste taxe cu caracter indirect ar putea fi, de asemenea, utilizate pentru finanțarea unor lucrări în transporturi.

Un aspect important privind finanțarea modernizării infrastructurii îl constituie modalitatea de centralizare a fondurilor și destinația care este dată acestora (pe de o parte în profil teritorial, și pe de altă parte, pe tipuri de lucrări).

În ceea ce privește modalitățile de centralizare a fondurilor obținute de la utilizatorii drumurilor, în funcție de experiența în fiscalitate a fiecărei țări, sunt posibile două variante.

O primă variantă este aceea a “depersonalizării” taxelor obținute, prin includerea lor în ansamblul veniturilor fiscale ale statului. În acest sens s-ar permite un control bugetar eficient al încasărilor fiscale din folosirea drumurilor, alocarea fondurilor în funcție de cerințele economiei naționale (în domeniul transportului sau în alte subsisteme de activitate). În situația unui sistem bugetar eficient este posibilă centralizarea fondurilor obținute de la utilizatorii drumurilor în cadrul bugetului de stat și alocarea adecvată a acestora în funcție de diferite necesități.

O a doua variantă de centralizare o reprezintă constituirea separată a unui "fond special pentru drumuri" alimentat din taxele încasate de la posesorii de autoturisme. Această variantă are avantaje legate de:

- a. Alinierea automată a cheltuielilor pentru drumuri la veniturile obținute din utilizarea rețelei rutiere;
- b. Posibilitatea echilibrării cheltuielilor pe destinațiile cele mai importante, respectiv întreținere, reabilitare, investiții în noi artere de circulație;
- c. Garantarea unui flux de fonduri, ceea ce permite efectuarea lucrărilor necesare fără întreruperi (cu efecte nefavorabile) generate de lipsa resurselor de finanțare.

Evident că selectarea uneia dintre cele două variante depinde de mai mulți factori, între care cel mai important este modalitatea de elaborare și implementare a bugetului central al statului.

Pe lângă finanțarea publică există și alte modalități de obținere a unor venituri de către regiile autonome, inclusiv prin atragerea sectorului privat din economie. Un exemplu în acest sens îl reprezintă societățile de căi ferate.

Relațiile cu sectorul privat pot include, pentru obținerea unor venituri feroviare, mai multe forme, între care se pot aminti:

- activități "tradiționale" care privesc concesiunea dreptului de efectuare în zona căilor ferate a comunicațiilor pentru societățile de telecomunicații;
- activități "netradiționale" care privesc formarea de societăți mixte pentru utilizarea terminalelor feroviare în diverse scopuri;
- utilizarea activelor societății de cale ferată pentru activități nelegate de transportul feroviar;
- contractarea unor servicii cu sectorul privat în scopul măririi rentabilității activității specifice;
- obținerea unor finanțări din sectorul privat prin împrumuturi sau prin activitatea de leasing.

Atragerea finanțatorilor privați pentru efectuarea unor lucrări legate de infrastructura transporturilor este redusă chiar în țările dezvoltate. Acest lucru se datorează diferitelor riscuri legate de finanțare:

- risc comercial privind costurile finale ale lucrărilor și evoluția incertă a cererii;
- risc indus de politica economică sectorială;
- riscul de țară, care necesită obținerea unor modalități de garantare a proiectelor.

Modul de participare a sectorului particular la modernizarea, până în prezent, rețelelor de transport din Europa centrală și de Est, relevă unele limite care trebuie depășite în perspectivă. Redăm succint în continuare aspecte mai semnificative legate de parteneriatul sector public - sector particular în țările europene în tranziție.

1. Utilizarea de sisteme complexe de finanțare datorită fondurilor ridicate necesare construcției obiectivelor. Prima concesionare (Build-Operate-Transfer) a execuției unei autostrăzi a avut loc în Ungaria. Ceea ce este caracteristic acestei concesionări este parteneriatul constituit pentru finanțarea obiectivului: sectorul particular (un consorțiu condus de firma franceză Transroute Internationale) a participat cu 20% din capital alături de B.E.R.D. și Banque Nationale de Paris. La rândul său B.E.R.D. a sprijinit un împrumut sindicalizat prin participarea unor bănci particulare și lansarea unor obligațiuni în forinți emise de o bancă din afara Ungariei.

2. Rețineri ale investitorilor datorate traficului actual redus ceea ce nu asigură rate adecvate de rentabilitate. Spre exemplu, din costurile totale ale proiectelor rutiere din Polonia (7,8 miliarde \$), aceasta țară ar considera necesară o finanțare privată de 50% din total. Dar la ora actuală ruta cea mai aglomerată (A4) asigură un trafic de numai 15.000 vehicule/oră ceea ce este considerat de investitori sub nivelul viabil pentru un drum taxat. Dacă se ține cont de durata efectivă a construcției unei rute rutiere (5-10 ani) și utilizarea obiectivului pe o durată nedeterminată reiese că reținerea investitorilor potențiali decurge și din insuficiența cunoaștere a evoluțiilor viitoare a economiei.

3. Rețineri ale administrațiilor centrale datorate nivelului prea ridicat al taxelor de utilizare a drumurilor. Spre exemplu, în Cehia, din calcule economice făcute timp de trei ani privind un proiect de autostradă Praga - Nürnberg (Germania) s-a estimat o taxă de utilizare de 17 cenți/km, considerată de administrația centrală prea ridicată în raport cu nivelul de trai din Cehia. În acest fel, s-a apelat la alte forme de participare a sectorului public la modernizarea rețelei rutiere.

4. Experiența redusă în privatizarea rețelelor de transport a diminuat "viteza" transferurilor spre sectorul particular. Singura țară est-europeană care a experimentat privatizarea căilor ferate a fost Cehia. Dar această privatizare a început cu un program - pilot de vânzare a numai 12 km din rețeaua feroviară, pentru a se testa modul în care căile ferate private rămân posibil de utilizat de toți operatorii interesați. Până în 1995 s-a scos la licitație numai 5% din totalul rețelei feroviare, încercându-se până în anul 2000 privatizarea a 1/3 din sistemul de căi ferate. Dar principalele coridoare de transport feroviar se estimează că vor rămâne în continuare sub controlul statului.

*

* *

În concluzie, constituirea resurselor financiare necesare modernizării rețelei de transport este condiționată de anumite particularități ale ofertei, particularități care pot fi grupate din perspectivă tehnică (a "producției") și din perspectivă economică.

În continuare, finanțarea publică este cea mai semnificativă pentru infrastructura transporturilor. Cheltuielile publice pentru rețelele de transport pot fi constituite fie din surse interne (taxe, împrumuturi interne), fie din surse externe (împrumuturi de la instituțiile financiare internaționale, garantarea unor împrumuturi).

Pe lângă finanțarea publică există și alte modalități de obținere a unor venituri de către regiile autonome, inclusiv prin atragerea sectorului privat din economie.

Modul de participare, însă, a sectorului privat la modernizarea, până în prezent, a rețelelor de transport din Europa Centrală și de Est relevă unele limite care trebuie depășite în perspectivă.

**Anexa 1 - Înzestrarea diferitelor țări europene
cu rețea de transport feroviar și rutier în anul 1994**

- km rețea/1000 kmp suprafață teritorială -

Țara	PIB/locuitor ¹⁾	Densitate căi ferate	Densitate căi rutiere	Densitate căi terestre de transport
ROMÂNIA	2910	47,8	307,1	354,9
Țări asociate la Uniunea Europeană				
Bulgaria	3730	38,7	270,7	309,4
Cehia	7700	119,4	709,2	828,6
Polonia	5010	77,8	598,5	676,3
Slovacia	6450	74,7	364,8	439,5
Slovenia	...	59,3	875,7	935,0
Ungaria	6260	81,8	322,8	404,6
Țări membre ale Uniunii Europene				
Austria	18800	67,2	1267,3	1334,5
Belgia	18490	111,3	4697,5	4808,8
Franța	19440	58,5	1746,5	1805,0
Germania	20980	116,0	...	...
Grecia	8360	18,7	481,1	499,8
Irlanda	11850	27,7	1301,9	1329,6
Olanda	18050	67,5	1390,7	1458,2
Spania	13310	25,1	324,1	349,2
Alte țări europene				
Elveția	23260	72,2	1720,8	1793,0
Moldova	...	33,7	273,3	307,0
Turcia	5550	13,3	78,3	91,6

¹⁾ PIB/locuitor este calculat pe baza parității puterii de cumpărare în dolari SUA/locuitor

Sursa: Anuarul Statistic al României 1995, CNS și prelucrări date după Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe and North America, vol. XLVI, United Nations, New York and Geneva, 1996.

**Anexa 2. Evoluția transporturilor feroviare și rutiere
de mărfuri și călători comparativ cu P.I.B.
în perioada 1985-1995**

Evoluția anuală cu dinamică în lanț	P.I.B.	Parcursul mărfu- rilor ¹⁾	Mărfuri trans- portate ²⁾	Par- cursul călătorilor ¹⁾	Călători trans- portați ²⁾
1985	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1986	102,4	109,8	107,3	103,0	103,1
1987	100,8	99,7	103,3	103,4	100,3
1988	99,5	110,9	101,4	103,1	100,9
1989	94,2	104,9	98,0	101,1	100,6
1990	94,4	75,4	79,1	93,0	87,4
1991	87,1	84,2	53,0	84,4	109,9

Evoluția anuală cu dinamică în lanț	P.I.B.	Parcursul mărfurilor ¹⁾	Mărfuri transportate ²⁾	Parcursul călătorilor ¹⁾	Călători transportați ²⁾
1992	91,3	64,4	72,8	107,5	110,9
1993	101,4	127,5	83,4	81,1	75,2
1994	104,0	115,9	104,1	84,2	87,0
1995	-	136,6	101,1	96,5	99,1

¹⁾ Indicatorii privind parcursul includ atât mărfurile (călătorii) transportate cât și numărul de kilometri parcurși. În date nu se cuprind deplasările cu autoturismele.

²⁾ Acești indicatori cuprind numai volumul mărfurilor transportate (tone), respectiv numărul călătorilor, auto și pe căile ferate.

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarele Statistice ale României, publicate de Comisia Națională pentru Statistică.

Anexa 3. Nivelul P.I.B./locuitor și consumul energetic în transporturi în diferite țări europene comparativ cu România

Țara	PIB/locuitor ¹⁾	Consumul energetic Tj/1 milion locuitori	Pondere consumului energetic din transporturi în consumul energetic total	Pondere consumului energetic din transporturile rutiere în consumul energetic din transporturi
ROMÂNIA	2910	6040,5	12,8	4,6
Țări asociate la Uniunea Europeană				
Bulgaria	3730	4378,7	7,6	...
Cehia	7700	12262,1	11,9	...
Polonia	5010	9372	13,5	7,5
Slovacia	6450	9187,2	8,6	...
Slovenia	...	22928,1	32,9	...
Ungaria	6260	10381,6	15,1	12,5
Țări membre ale Uniunii Europene				
Austria	18800	32010,6	26,6	88,7
Belgia	18490	35570,5	23,4	82,7
Franța	19440	32908,7	28,5	86,0
Germania	20980	32878,6	26,3	86,5
Grecia	8360	25965,3	41,9	69,6
Irlanda	11850	27279,5	29,2	76,3
Olanda	18050	32366,3	21,5	74,2
Spania	13310	26673,2	39,6	79,7
Alte țări europene				

Țara	PIB/locuitor ¹⁾	Consumul energetic Tj/1 milion locuitori	Ponderea consumului energetic din transporturi în consumul energetic total	Ponderea consumului energetic din transporturile rutiere în consumul energetic din transporturi
Elveția	23260	38482,3	32,1	75,2
Moldova	...	4896,6	16,3	67,3
Turcia	5550	7844,9	23,8	89,1

¹⁾ PIB/locuitor este calculat pe baza parității puterii de cumpărare în dolari SUA/locuitor

Sursa: Anuarul Statistic al României 1995, CNS și prelucrări date după Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe and North America, vol. XLVI, United Nations, New York and Geneva, 1996.

Anexa 4. Dotarea cu infrastructura feroviară și rutieră în profil teritorial, în anul 1995

Grupe de județe după PIB/locuitor (mil. lei)	Densitatea căilor ferate. Lungimea căilor ferate ce revin la:		Densitatea drumurilor. Lungimea drumurilor ce revin la:		Grad de aglomerație (nr. autovehicule/ 1 km drum)
	1000 kmp	1000/loc.	1000 kmp	1000/loc.	
România	47,72	5,02	301,3	31,6	45,1
București	176,83	1,38	434,4	3,4	611,2
Județele cu P.I.B. între:					
-2,42-2,56	57,97	6,25	315,0	33,9	50,6
-2,32-2,39	53,85	5,27	361,0	35,3	43,3
-2,10-2,25	49,85	5,92	288,5	34,29	44,4
-2,00-2,03	37,80	1,78	246,9	32,5	41,5
-1,92-2,99	46,71	5,09	336,2	36,6	30,0
-1,71-1,88	37,33	5,00	286,6	38,7	25,7
- sub 1,60	32,04	3,73	292,1	34,00	41,5

¹⁾ Pe baza datelor din Raportul asupra dezvoltării umane în România în anul 1996. Unii specialiști consideră, însă, că aceste date privind P.I.B./locuitor în diverse județe nu sunt corect calculate. Deci interpretarea datelor trebuie făcută sub această rezervă.

Sursa: Preluări după Anuarul Statistic al României, C.N.S. 1996.

**Anexa 5. Dotarea în profil teritorial, din punct de vedere calitativ,
cu infrastructura feroviară și rutieră în anul 1995**

Grupe de județe după PIB/locuitor ¹⁾	Ponderea căilor ferate electrificate în total căi ferate	Căile ferate electrificate ce revin la 1000 kmp	Ponderea drumurilor modernizate în total drumuri	
			Naționale	Județene și comunale
România	34,0	16,22	92,2	7,4
București	47,2	83,47	100,0	31,6
Județele cu P.I.B. între:				
-2,42-2,56	41,9	24,3	88,4	10,1
-2,32-2,39	22,8	12,28	91,4	7,4
-2,10-2,25	24,1	14,73	93,0	6,8
-2,00-2,03	35,8	13,51	89,4	10,7
-1,92-1,99	41,6	19,45	89,0	5,9
-1,71-1,88	25,4	9,48	0,1	4,4
- sub 1,60	42,5	13,61	96,7	11,1

¹⁾ Pe baza datelor din Raportul asupra dezvoltării umane în România în anul 1996. Unii specialiști consideră, însă, că aceste date privind P.I.B./locuitor în diverse județe nu sunt corect calculate. Deci interpretarea datelor trebuie făcută sub această rezervă.

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor din Anuarul Statistic al României, C.N.S. 1996.

**Anexa 6. Caracteristici ale dotării agenților economici
cu autobuze și troleibuze**

**Anexa 6.1. Transportul de călători în România în anii 1990 și 1995
(exclusiv cel cu autoturisme)**

	Transport urban (mii călători)		Transport interurban și internațional (mii călători)	
	1990	1995	1990	1995
TOTAL din care:	2530681	2308641	1192972	528245
- autobuze	1309061	1169644	780666	413502
- troleibuze	264101	317106	-	-

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică (C.N.S.).

Anexa 6.2. Evoluția parcului intern de autobuze în perioada 1990-1995

Indicator	1991 compa- rativ cu 1990	1992 compa- rativ cu 1991	1993 compa- rativ cu 1992	1994 compa- rativ cu 1993	1995 compa- rativ cu 1994
Creșterea parcului de autobuze					
- în mii buc.	902	1648	1238	777	1503
- în procente	103,7	106,5	104,6	102,8	105,2

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor C.N.S.

Anexa 6.3. Evoluția transportului urban de suprafață în marile orașe din România, în anii 1994, 1995, 1996

- milioane călători -

	1994	1995	1996
București	613,3	585,8	792,1
Constanța	106,8	113,7	112,5
Iași	88,4	88,4	84,4
Timișoara	110,0	100,1	91,9

Sursa: Date publicate de revista *Capital*, nr. 19 din 15 mai 1997, p.3.

Anexa 6.4. Dotarea cu troleibuze în marile orașe (municipii) din România, în anul 1995

	Parc troleibuze (troleibuze la 10.000 locuitori)	Frecvența serviciului (troleibuze la 10 km linie)
Brașov	4,2	15
Brăila	1,3	1
București	1,3	20,1
Cluj Napoca	3,4	8
Constanța	4,1	11,1
Galați	0,7	8,7
Iași	1,6	4,7
Mediaș	2,4	8,3
Piatra Neamț	0,6	2,9
Satu Mare	0,3	0,4
Sibiu	2,5	5,7
Suceava	3,7	12,6
Târgoviște	0,4	8,0
Tg. Jiu	1,3	14,4
Timișoara	2,3	12,2
Vaslui	0,6	5,0
Media municipiilor din România	1,8	10,4

Notă: Pentru o mai mare exactitate cifrele rezultate din calcule nu au fost rotunjite.

Sursa: Calcule efectuate pe baza datelor Comisiei Naționale pentru Statistică.

**Anexa 6.5. Transportul de călători în țările dezvoltate
în anii 1979 și 1994**

- miliarde călători/km -

Țara	Autoturisme și taxiuri		Autobuze și autocare	
	1979	1994	1979	1994
Germania (partea de vest)	467,4	565,0	64,3	53,0
Franța	440,0	570,0	34,0	43,0
Italia	320,4	485,0	71,6	80,0
Marea Britanie	372,1	556,0	48,0	41,0
Olanda	109,5	128,0	11,1	10,0
Spania	125,6	157,0	32,1	39,0
Japonia	338,5	530,0	89,7	110,0
S.U.A.	3405,1	4100,0	44,6	37,0

Notă: Indicatorul călători/km se calculează în cazul fiecărei deplasări prin înmulțirea călătorilor cu distanța parcursă. Este considerat un indicator ilustrativ privind piața serviciilor de transport.

**Anexa 6.6. Utilizarea mijloacelor rutiere de către turiști
în anii 1990, 1991, 1992, 1993, 1994**

- mii turiști -

	1990	1991	1992	1993	1994
Sosiri vizitatori străini	6532	5359	6401	5786	5898
- din care cu mijloace auto	3670	3729	4826	4309	4557
Plecări vizitatori români în străinătate	11275	9078	10905	10757	10105
- din care cu mijloace auto	8396	7408	9601	9036	8057

Sursa: Prelucrări pe baza datelor Comisiei Naționale de Statistică.

**Anexa 6.7. Ponderea transportului auto și a celui feroviar
în totalul formelor de turism (estimări)**

-% -

Forme de turism	Total deplasări		din care cu:	
		Mijloace auto	Trenuri	Alte mijloace
Total activitate turistică, din care:	100	60	31	9
- turism intinerant	100	72	17	11
- turism balnear	100	31	69	-
- turism montan	100	40	60	-
- turism pe litoral	100	75	25	-

Sursa: Prelucrări pe baza datelor Ministerului Transporturilor.

**Anexa 6.8. Evoluția previzionată a transportului interurban
și internațional de călători în România
în perioada 1993-2000**

	Realizări 1993 - mii călători -	Previziuni anul 2000 - mii călători -	Creștere anul 2000 față de 1993 -% -
Total transport interurban și internațional de călători, din care:	2314676	2750000	118,9
- cu autobuze	506078	650000	128,4
- cu autoturisme	1808598	2100000	116,1

*Sursa: Developments Regarding Transport Policies, Ministerul Transporturilor din România,
Comisia Economică pentru Europa a O.N.U., 1994.*

**Anexa 7. Structura cheltuielilor necesare pentru modernizarea
infrastructurii transporturilor în perioada 1997-2005**

- mld. \$ -

Mod de transport	Investi- ții de capital	Lucrări de reabili- tare și reparații	Dotare cu mijloa- ce de trans- port	Modernizare a mijloacelor de transport	Dezvol- tarea servi- ciilor	Protecția mediului
Feroviar rutier, din care:	6,9	2,6	0,9	0,6	0,06	0,006
- drumuri	9,7	2,3	0,1	-	-	-
- mijloace auto	1,4	0,7	2,4	0,5	0,04	0,01
Navigație	2,3	0,2	1,4	0,5	0,02	0,04
Aviație	0,7	0,07	0,74	0,0026	0,007	0,02
Total	21,0	5,807	5,54	1,6026	0,127	0,076

Sursa: Ministerul Transporturilor.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 32/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**CERCETAREA ȘTIINȚIFICĂ ECONOMICĂ
ȘI DEZVOLTAREA**

Prof. univ. Constantin IONETE

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CERCETAREA ȘTIINȚIFICĂ ECONOMICĂ ȘI DEZVOLTAREA	245
POTENȚIALUL CERCETĂRII	246
SISTEMUL DE CERCETARE ECONOMICĂ ȘI PARTICIPAREA LA INTERNAȚIONALIZAREA CERCETĂRII	248
DEZVOLTAREA SOCIAL-ECONOMICĂ, OBIECTIV AL CERCETĂRII	251

CERCETAREA ȘTIINȚIFICĂ ECONOMICĂ ȘI DEZVOLTAREA*

Știința economică maturizată mai târziu decât științele naturii, dar în conexiune cu acestea, a dobândit rezultate tot așa de importante în secolul pe care-l încheiem. Toate și-au consolidat și accelerat progresele sprijinindu-se pe contribuțiile noi ale logicii cercetării, ale științei sau conceptualizării producției științifice, precum și ale valorificării propriei experiențe de către fiecare cercetător.

Într-un mediu cultural, social și economic la a cărui dezvoltare a contribuit, știința economică a îndrăznit mai mult ca oricând să exploreze fenomene specifice noi. Descoperind potențialul macroeconomiei, Keynes s-a îndreptat spre modalitățile de reglare - în condițiile pieței - a variabilelor de echilibru. Aria cunoașterii în epocă, cu deschideri spre operaționalizare, este deosebit de bogată. Ea cuprinde: optimul paretian; fenomenul creștere economică, aprofundarea acestuia prin introducerea factorului progres tehnic și, mai târziu, condiționarea dezvoltării umane; mecanismele integrării piețelor naționale într-o piață internă unică, guvernată de competitivitate; modalitățile de traversare în suferință a tranziției de la economia de comandă la mecanismele pieței; participarea în cunoștință de cauză la mondializarea economiei și alte fenomene.

Toate acumulările de până acum fac parte din patrimoniul internațional al științei economice și constituie primul avantaj comparativ al cercetării din fiecare țară, în competiție pentru noi cunoștințe. Stăpânirea lui prin formație constituie premisa căutării adevărului în evoluția continuă a proceselor și structurilor din economie.

Variabilele independente ale funcției de cercetare sunt numeroase, iar coeficientul de legătură al unora dintre ele cu calitatea rezultatelor obținute, cum este cazul resurselor materiale și umane angrenate sau al solidității sistemului de cercetare, este foarte ridicat. De fapt, de ele depinde în mare măsură capacitatea sistemului de a-și realiza obiectivele.

* Prezentată cu prilejul "Zilei economiștilor" în noiembrie trecut, intervenția prof. univ. C. Ionete, membru de onoare al Academiei Române, a provocat, la data respectivă discuții și chiar controverse în mediile interesate și la nivelurile abilitate să administreze știința și cercetarea românească.

Readucem în atenție textul Profesorului pentru incontestabila sa actualitate, adresa demersului nostru fiind tot mediile interesate și nivelurile decizionale abilitate să așeze și să reaseze sursele și resursele cercetării românești (n.red.)

POTENȚIALUL CERCETĂRII

Funcționarea și dezvoltarea durabilă a cercetării economice, ca și a cercetării științifice în ansamblul său, sunt dependente de existența unui mecanism stabil și eficient de alocare a resurselor financiare, precum și de atragerea și menținerea resurselor umane de mare valoare.

În decursul timpului, în țările cu tradiții științifice au devenit funcționale astfel de sisteme și sunt în măsură să satisfacă cerințele aplicării politicilor de cercetare-dezvoltare.

Diferențierea multiseclară și organică a acestei activități în cercetarea fundamentală și aplicativă sau - în funcție de domeniu - tehnologică și experimentală, a marcat și modalitățile de atragere și alocare a resurselor financiare. Cercetarea fundamentală tinde spre **valori universale în domeniul cunoașterii, care aparțin sferei interesului general***. Ele nu se regăsesc, de regulă, în rezultatele economice pe termen scurt și implică investiții pe termene lungi și foarte lungi. Funcționarea instituțiilor sau marilor laboratoare care o realizează implică finanțarea bugetară în forme stimulative și adaptate specificului activității. În cea mai mare parte a cercetărilor aplicative sunt interesați agenții economici. Ei sunt beneficiarii direcți ai inovației tehnice care încheie procesul cercetării fundamentale și tehnologice.

Caracterul limitat al resurselor și competiția între utilizatori au condus la încercarea dimensionării pe destinații a alocării lor sub forma unor ponderi cu niveluri determinate în PIB. Practica țărilor dezvoltate în această privință s-a transformat într-un model spre care tind și țările din alte grupe de venituri, dar cu șanse reduse de realizare. Cu câțiva ani în urmă, dar mai ales în perioada războiului rece, Statele Unite ale Americii, Europa Unită și Japonia, cărora le revin peste 80 la sută din cheltuielile mondiale pentru cercetare-dezvoltare, alocau în acest scop circa 3 la sută din PIB. Motivațiile aproximative ale acestor decizii specifice nivelului lor de dezvoltare și angajamentelor asumate au dus la denumirea acestui nivel rigid de alocare drept "**mitul celor 3 la sută din PIB**". În acest domeniu, mai mult decât în oricare altul, normele cantitative nu satisfac calitatea proceselor reale de cercetare și mai ales diferențierea obiectivelor.

De altfel, o dată cu noul curs al cercetării în sectorul militar, nivelul alocațiilor pentru cercetare-dezvoltare s-a înscris între 2-2,7 la sută din PIB în țările dezvoltate.

În țara noastră structura surselor de finanțare a cercetării este asemănătoare cu cea prezentată. Ponderea însă în PIB a alocării este așa de

* Sublinierile în text aparțin redacției

mică, **încât nu îndeplinește condițiile comparațiilor cu modelele.** Potrivit datelor CNS, în anul 1995 ponderea în PIB a cheltuielilor curente pentru cercetare a fost de 0,68 la sută.

Fondurile publice (de la buget și din fondul special) au acoperit 65 la sută din totalul cheltuielilor din țară. Agenții economici au participat cu 24 la sută la acoperirea acelorași cheltuieli.

Cheltuielile pentru cercetarea fundamentală au reprezentat 14 la sută din total. Este evident faptul că cea mai mare parte a cheltuielilor curente pentru cercetare a fost acoperită din fondurile publice, indiferent de destinația acestora pe structură (cercetare aplicativă sau fundamentală).

Cercetarea economică se încadrează în același sistem de alocare a resurselor și, în linii mari, în aceeași politică de cercetare.

Din 1990, forma sa de cercetare fundamentală s-a organizat într-o instituție specifică, Institutul Național de Cercetări Economice, care coordonează prin programe multidisciplinare activitatea a nouă nuclee autonome decizional, cu profiluri complementare.

Prin natura activității, acest segment polarizator s-a integrat funcțional și instituțional în cercetarea științifică condusă de Academia Română și finanțată de bugetul de stat.

Datorită constrângerilor bugetare ce însoțesc tranziția, alocațiile s-au înscris pe o curbă coborâtore, ajunsă de mult la pragul de jos al menținerii în activitate a cercetării economice academice.

În 1995, anul pentru care avem date definitive, alocațiile pentru INCE dețineau o pondere nesemnificativă în totalul cheltuielilor curente destinate cercetării.

În 1998, alocațiile, în prețuri comparabile, vor fi mai mici, prin aplicarea reducerii cu 10 la sută a cheltuielilor bugetare, cu efecte sensibile asupra fondului de salarii. Efectivele de salariați din Institutul Național reprezintă deja mai puțin de jumătate din cele finanțate în 1990 (511 posturi față de 1051). Deoarece în ultimii ani nu s-au mai prevăzut cheltuieli pentru investiții, s-a întrerupt înzestrarea bibliotecilor cu cărți și publicații, precum și a instituțiilor cu calculatoare, în plină perioadă de explozie informațională și de comunicare științifică. Din lipsă de spațiu și alte mijloace tehnice specifice, până acum nu a putut fi instalată nici valoroasa bibliotecă a Institutului de Economie Națională.

Se constată, totuși, că declinul finanțării bugetare și al condițiilor cercetătorului a fost depășit într-o anumită măsură prin valoarea resurselor umane. În cercetarea economică fundamentală s-au format specialiști de înaltă calificare. Dintre aceștia, o parte importantă a fost atrasă în instituții cu atribuții și putere de decizie în domenii macroeconomice. Devotamentul pentru cercetare i-a făcut pe mulți specialiști, cunoscuți prin lucrările lor, să-și continue activitatea în acest sector, deși venitul mediu pe cercetător în institute se află la puțin peste jumătatea venitului mediu pe economie.

SISTEMUL DE CERCETARE ECONOMICĂ ȘI PARTICIPAREA LA INTERNAȚIONALIZAREA CERCETĂRII

Știința organizării sistemelor a operat în activitatea de cercetare și s-a concretizat în modele de producere a cunoștințelor sau paradigme de cercetare. Dintre acestea fac parte: paradigma lineară, cea neuronală, paradigma rețea, triada învățământ-cercetare-producție și altele. Diversitatea activității de cercetare le reține pe toate, dar nevoile specifice de optimizare a organizării operează prin selecție. Apreciată mai ales pentru cercetarea tehnologică a fost paradigma lineară, care urmează fazele cercetării în cascadă, de la începutul acesteia până la obiectivul final. Succesiunea lor este următoarea: cercetare-dezvoltare-inovație-competitivitate. Criticile severe ale rigidității procesului și automatismului trecerilor n-au descurajat opțiunile pentru model. Complexitatea cercetării a condus la construcția modelului neuronal, care urmărește țesătura procesului de la formația participanților până la beneficiar, trecând prin nu mai puțin de zece noduri, interconectate ca într-o adevărată pânză de păianjen. Cercetarea economică a fost atrasă mult timp de modelul învățământ-cercetare-producție.

Extinderea învățământului superior de masă, atragerea specialiștilor de mare valoare în organele de decizie au dezavantajat fiecare din celelalte verigi și au slăbit sistemul. Dimpotrivă, dezvoltarea cercetării de mari proporții, pe teritorii întinse, depășind uneori granițele, cu participanți numeroși, a favorizat opțiunea pentru paradigma rețea. Ținând seama de sfera de cuprindere a cercetării economice fundamentale, desfășurată în nouă unități autonome, apreciez că acest model este mai adecvat realizării obiectivelor complexe pe care le urmărește Academia prin funcționarea Institutului Național de Cercetări Economice.

S-a menționat deja că specificul acestui "mod de producere a cunoașterii" constă în asigurarea multidisciplinarității cercetării prin instituții de excepție specializate, integrate prin abordarea complexă a temelor și comunicarea continuă a cunoștințelor. (Un exemplu de realizare a acestei cerințe în cadrul INCE îl constituie elaborarea "Raportului asupra Dezvoltării Umane în România în 1997")* .

Modelul rețea de cercetare este aplicat în EU pentru realizarea Programului Cadru de Cercetare Dezvoltare, care antrenează 25.000 de participanți din toate domeniile. Acest complex structural, destinat în principal

* Și pentru anul 1998, INCE a fost desemnat de PNUD să realizeze Raportul, care s-a bucurat de un interes la fel de mare (n.red.)

cercetării fundamentale, are un grad ridicat de elasticitate, care-i permite să realizeze și cercetări aplicative, în bună parte expertize științifice, apte să apropie aceste lucrări de decizia managerială.

Actualizarea întregului potențial al acestei organizări are nevoie de unele îmbunătățiri. Pentru cuprinderea mai completă a sferei cercetării economice, apare necesar ca pe lângă înființarea Centrului de Cercetări Demografice, obiectiv realizat deja, să se constituie un colectiv pentru știința comerțului.

O atenție deosebită se cuvine consolidării și dezvoltării colectivului ce se ocupă de știința cercetării din cadrul IEN, pentru a cuprinde marile transformări și orientări în domeniul cercetării din țările dezvoltate.

Opțiunea pentru modelul rețea nu se reduce la cercetarea academică. Cercetarea economică de calitate se realizează și în învățământul superior economic. Cooperarea la proiecte comune extinde metoda dincolo de separarea instituțională.

Cercetări fundamentale în cooperare de către cadre didactice și cercetători se realizează în ultimii ani și cu parteneri din alte țări. Este deschisă calea în acest mod pentru participarea la procesul de internaționalizare a științei.

Modalitatea folosită, immanentă cercetării științifice și practică de secole, este comunicarea cunoștințelor care au traversat și granițele cele mai ferecate. Într-un sens interactiv, acest fenomen apare prin funcționarea în fiecare țară a unui sistem de integrare a cunoștințelor din patrimoniul comunicării științifice internaționale, dar și participarea la dezvoltarea acestuia.

Există științe a căror vocație la internaționalizare este recunoscută și printre ele apar în prim-plan disciplinele matematice. Poate că nu în aceeași măsură, dar calități de internaționalizare au și valorile cercetării economice fundamentale. Eficiente pentru dezvoltarea acestui proces sunt lucrările realizate de coautori din mai multe țări. O dată cu mondializarea economiei și pătrunderea informatizării în toate domeniile, această metodă s-a consolidat. Yoshiko Okubo evaluează bibliometric fenomenul într-un studiu publicat în revista *Futuribles* (nr.210/1996). El constată că lucrările de coautori străini au crescut de la simplu la mai mult decât dublu în perioada 1976-1990 în SUA, Anglia, Franța și Germania.

În ultimii ani metoda a devenit un mijloc important, într-o măsură din ce în ce mai mare, pentru reîntrarea sistemică a cercetătorilor români în circuitul științific internațional.

Izolarea deliberată de mediul științific, susținută ideologic timp de aproape o jumătate de secol, a pus în pericol și, oricum, a întârziat dezvoltarea științei.

Reluarea acțiunii s-a bucurat de sprijinul organismelor internaționale și în mod deosebit de programele inițiate de Comisia Europeană.

În calitate de coordonator al programului ACE PHARE (Action for Cooperation in the Field of Economics) INCE a organizat cu bune rezultate

participarea cercetătorilor din țara noastră la lucrări comune cu specialiști din țările membre UE și din cele asociate la UE. Formele folosite, care s-au finalizat în cărți sau lucrări de cercetare economică, au fost stagiile fellowship, de regulă cu o durată de 6 luni, și proiectele research grants.

La această acțiune au participat până acum* 47 de cercetători, cadre didactice din învățământul superior și economiști, prin selecția realizată de evaluatori independenți străini. Acțiunea va continua până în anul 2000.

Pentru câștigarea unui loc stabil în circuitul internațional al valorilor cercetării economice mai avem nevoie de eforturi susținute.

* nov. 1997 (n.red.)

DEZVOLTAREA SOCIAL-ECONOMICĂ, OBIECTIV AL CERCETĂRII

La o anchetă socială privind prioritățile cercetării științifice răspunsurile s-au polarizat în jurul următoarelor probleme: combaterea maladiilor grave, conservarea mediului și sursele noi de energie.

Într-o formă specifică, aceste obiective sunt cuprinse în preocupările științei economice, pentru că nu există domenii de activitate umană în care această disciplină și, în general, economia să nu fie implicate. Din această cauză, într-o măsură crescândă, obiectivele cercetării economice, oricât ar fi de diversificate, se subsumează dezvoltării umane.

În evoluția socială există perioade critice, care nu pot fi depășite decât prin transformări radicale, cum este cazul tranziției pe care o trăim. Pentru un timp prioritățile cercetării și acțiunile sunt răsturnate. În țara noastră, ca și în celelalte care ne-au împărtășit destinul, prioritățile s-au înscris în sfera redescoperirii mecanismelor pieței și reconstruirii condițiilor necesare intrării în acțiune a acestora.

Ca urmare, politica cercetării economice a dezvoltării umane parcurge de câțiva ani această buclă.

Numărul necunoscutelor pe care trebuie să le rezolve a impus o serie de restricții metodologice. **Cercetarea economică nu oferă rețete pentru decizii, ci analize diagnostic ale stării de fapt, analize prospective, ipoteze și alternative pentru scenarii menite să fundamenteze selectarea priorității și opțiunile strategice naționale și sectoriale.**

Particularitatea cercetării economice de până acum constă în faptul că oferta sa de studii s-a confruntat cu o cerere slabă din partea instituțiilor răspunzătoare pentru transformări.

S-a recurs atunci la elaborarea de lucrări dedicate în principal fenomenului tranziției, care au fost difuzate potențialilor beneficiari. Cele reprezentative pentru mersul reformei în România au fost difuzate în străinătate, editate în limbi străine.

Sfera temelor de cercetare a fost foarte largă, dar în linii mari acestea pot fi grupate în câteva capitole cuprinzătoare. Unul din primele locuri l-a deținut și îl deține încă privatizarea și postprivatizarea cu secvențele ei: restructurarea, ajustarea producției la piața internă și externă și introducerea metodelor implicate de corporate governance.

Tot așa de importantă este grupa cercetărilor dedicate strategiilor de dezvoltare macrosectoriale sau naționale* .

Începând din acest an** s-a conturat cererea pentru astfel de cercetări. Sunt în lucru studii privind România 2020, dezvoltarea durabilă în țara noastră, strategia industriei românești în perioada 1998-2010.

În agricultură temele în curs privesc dezvoltarea fermelor mici și mijlocii, dezvoltarea rurală și securitatea alimentară a populației.

În fiecare an sunt actualizate temele privind integrarea europeană a României, elaborate independent, fără să fie încadrate formal în strategia preintegrării sau în programul de cercetare de mari dimensiuni al Comisiei Europene.

Importanța acestei zone de cercetare implică o atenție deosebită în anii următori.

Competitivitatea, cu factorii ei de creștere, și anume valoarea adăugată, regulile privind originea produselor și modernizarea macrostructurală a economiei au devenit teme prioritare. În aceeași urgență se înscrie și dezvoltarea cercetării economice a serviciilor, sectorul cel mai puțin studiat, dar cu potențialul de ocupare cel mai ridicat.

* Într-o recentă elaborare a Centrului de Informare și Documentare Economică, unitate aparținând structurii INCE s-a realizat inventarierea-indexarea tuturor lucrărilor elaborate în perioada 1990-1998 (august) în unitățile din componența institutului. Volumul respectiv cuprinde în peste 200 de pagini mai bine de 10.000 (zece mii) titluri de studii, analize, sinteze (n. red.)

** 1997 (n.red.)



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 33/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

ROLUL INSTITUȚIILOR
ÎN DEZVOLTAREA AGRICULTURII
ȘI A SPAȚIULUI RURAL

Simona BARA
Minodora MOLDOVAN

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Colaboratori:
Isidor NEGREA
Centrul de Resurse pentru ONG cu activități în mediul rural

CUPRINS

INTRODUCERE	259
1. SISTEMUL INSTITUȚIONAL DE SUSȚINERE A DEZVOLTĂRII ECONOMICO - SOCIALE	261
1.1. Sistemul instituțional și principalele sale trăsături în perioada tranziției la economia de piață	261
1.2. Instituțiile - mecanisme active pentru materializarea deciziilor de dezvoltare a comunităților	264
2. INSTITUȚII PENTRU DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL	271
2.1. Caracteristicile economico-sociale ale parteneriatului pentru dezvoltare rurală.....	271
2.2. Starea structurilor instituționale din mediul rural românesc	273
2.3. Măsuri și acțiuni întreprinse pentru dezvoltarea parteneriatului în spațiul rural	276
2.4. Evaluări ale acțiunilor întreprinse de organizații non- guvernamentale.....	278
2.5. Reforma instituțională	282
3. PARTENERI POTENȚIALI PENTRU DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL	287
3.1. Parteneri tradiționali.....	287
3.2. Parteneri și instituții implicate în derularea fenomenelor și proceselor specifice perioadei actuale	290
4. DERULAREA PROGRAMELOR DE ACTIVITATE PRIN STRUCTURILE INSTITUȚIONALE DE PARTENERIAT	306
BIBLIOGRAFIE	309

INTRODUCERE

În ultimul timp cercetarea rolului instituțiilor în procesul reformei a devenit unul din obiectivele de interes ale diferitelor organisme și instituții internaționale de prestigiu deoarece este din ce în ce mai clar că dinamica politicilor aplicate la un moment dat în societate este puternic influențată, mai ales în țările în tranziție, de calitatea și stabilitatea structurilor democratice.

Acțiunile de re-construire a structurilor instituționale din țara noastră demarate în acest an nu vor trebui să negligeze spațiul rural din cel puțin următoarele considerente:

- reforma instituțională reprezintă una din exigențele modernizării societății rurale românești și a sincronizării acesteia cu Europa; în absența ei vom evolua lent și accidentat;
- în ultimii ani în statele cu economie avansată agricultura a devenit unul din elementele ce compun spațiul rural asigurându-se astfel premise, pe de o parte, de afluire spre aceasta a unor resurse suplimentare și, pe de altă parte, de multiplicare a conexiunilor cu celelalte ramuri de activitate; totodată, prin adoptarea unei atare concepții se produce și o diminuare a influențelor fundamentalismului agricol, care impunând legi și reglementări specifice nu a făcut decât să contribuie la izolarea agriculturii de restul economiei naționale și la menținerea vechilor stări de lucruri (productivități scăzute și deci lipsă de competitivitate, de capacitate de reluare a proceselor de producție și de capitalizare; mentalități etatiste; dezacord între politicile macroeconomice și cele mezo/microeconomice etc);
- logica descentralizării este logica funcționării democrației, a descătușării resurselor locale și a obținerii unei reale eficacități, iar reforma instituțională nu este decât un însoțitor al acestora;
- democratizarea structurilor locale de dezvoltare rurală implică mutații de natură endogenă ce țin de: dreptul de informare, interpelare și participare a cetățenilor la formularea politicilor publice; încurajarea parteneriatului public - privat; recunoașterea legitimității intereselor individuale; negocierea directă a reprezentanților sectorului privat cu autoritatea publică; asumarea responsabilităților și schimbarea reprezentărilor despre stat ca unica sursă de legitimitate.

Pe termen mediu și lung orice viitoare politică agricolă vom construi, aceasta nu va putea deveni efectivă decât numai dacă se vor specifica: zonele rurale cărora le este destinată; modalitatea în care structurile producției agricole preconizate se armonizează cu mediul rural actorii vizați; tipurile de management preconizate etc. Totodată, este foarte adevărat că sprijinirea dezvoltării agriculturii - așa cum s-a procedat până în prezent în România - nu

a reprezentat decât un aspect singular și din nefericire incomplet al abordării spațiului rural. De aceea, pe viitor, se impune atât construirea unor politici ale spațiului rural, care să identifice și să ierarhizeze obiectivele dezvoltării (nu numai a zonelor defavorizate sau a celor supuse unor acțiuni exprese de restructurare sau de reabilitare etc.) cât și construirea structurilor instituționale, care să le facă aplicabile, să le urmărească evoluțiile, sinergiile și paradoxurile și care totodată să le corecteze sau să le reformuleze.

Recunoscând nevoia unor reforme globale, inclusiv ale structurilor instituționale, Institutul Național de Cercetări Economice - Institutul de Economie Agrară a inițiat un proiect de cercetare intitulat "Parteneriatul pentru dezvoltarea agriculturii și a spațiului rural", care are drept obiective: identificarea și întărirea structurilor parteneriale în domeniul agriculturii/spațiului rural; analiza capacității de reprezentare efectivă a intereselor diferiților actori sociali; consolidarea societății civile și a cadrului democratic prin promovarea dezvoltării instituțiilor parteneriale și stimularea participării actorilor locali la realizarea reformelor instituționale; facilitarea cooperării între diferitele structuri instituționale din mediul rural; realizarea cu mijloace specifice a lobby-ului necesar dezvoltării unui cadru legal favorabil structurilor instituționale de piață și în acord cu nivelul de dezvoltare al societății românești.

1. SISTEMUL INSTITUȚIONAL DE SUSȚINERE A DEZVOLTĂRII ECONOMICO - SOCIALE

1.1. Sistemul instituțional și principalele sale trăsături în perioada tranziției la economia de piață

Prăbușirea sistemului economiei planificate și centralizate a generat o puternică criză economică, socială și, nu în ultimul rând, instituțională în toate domeniile de activitate. Criza instituțională, deși generalizată, datorită puternicelor fracturi provocate de tranziția la un nou sistem și anume acela al economiei de piață nu a putut fi sesizată de către decidenți în întreaga sa dimensiune încă din primele momente, fenomen ce a contribuit la întârzierea multora din reformele preconizate.

Tactica și strategia realizării schimbării au pus problema alegerii între terapia de șoc sau graduală fiecare dintre acestea cu avantaje și dezavantaje inerente.

Decalajul dintre ritmul modificărilor structurilor economice și a celor relaționale s-a manifestat în acești ani prin rămânerea în urmă a structurilor instituționale, ca efect a inerției în mentalitatea decidenților.

Pe plan instituțional reformele economico-sociale au avut următoarele efecte:

- accentuarea contradicției dintre noile mecanisme și instituții de tip democratic și vechile structuri birocratice centraliste "protejate" de menținerea proprietății de stat, care inerent au generat, în continuare, mentalități și comportamente specifice de rezistență în calea aplicării deciziilor de realizare a reformelor și, în primul rând, a acelora ce vizau privatizarea și descentralizarea;
- prelungirea perioadei de structurare a unui nou sistem instituțional specific economiei de piață; s-a permis funcționarea arbitrarului în formularea deciziilor adoptate la diferite niveluri încurajându-se astfel abuzurile, specula și corupția;
- accentuarea confuziei în relațiile politice, juridice și economice dintre organizații, pe linie orizontală și verticală, menținând starea de difuzie și scădere a responsabilităților, ceea ce, în final, a încurajat atât renunțarea la sistemul de obligații contractuale, cât și perpetuarea comportamentului paternalist al firmelor și al populației față de stat.

Întârzierile reformei pe plan instituțional au menținut și au alimentat o stare de nesiguranță și de lipsă de responsabilitate cu însemnate pierderi de resurse la nivelul agenților economici, a organizațiilor puterii publice și a societății civile, în general. De asemenea, au apărut și au proliferat relații

funcționale inefficiente între stat și reprezentanții societății civile. În termeni economici, acestea s-au materializat în sporirea costurilor sociale suplimentare sau a așa numitelor cheltuieli de tranzacționare, care au fost din ce în ce mai ridicate și ceea ce este și mai grav este că acestea au fost, în final, suportate de societate în ansamblul ei.

Toate aceste fenomene și procese au condus la cel puțin următoarele tipuri de erori:

- interpretarea proceselor economico-sociale s-a făcut doar în mod global fără luarea în considerare a comportamentului și mentalităților indivizilor;
- manifestarea unor preocupări deosebite față de procesele economice "pure" neglijându-se sau, în cel mai bun caz, menținându-se pe un plan secundar preocupările de creare și de punere în funcțiune a unui nou sistem relațional și respectiv instituțional;
- soluționarea noilor probleme s-a făcut fie cu ajutorul vechilor instituții, mecanisme și pârgii economice ale sistemului totalitar fie cu instituții improvizate, care de cele mai multe ori au fost create ad-hoc fără a se avea la bază mecanisme, reguli și reglementări bine conturate.

Analizii proceselor tranziției la economia de piață, în mod unanim, au fost de acord că schimbarea subsistemelor politice, economice și sociale se produce în timpi diferiți. Astfel, unele subsisteme și acțiuni pot fi schimbate într-un timp relativ scurt cum ar fi: regimul politic; o parte din legislația existentă; stabilizarea macroeconomică; liberalizarea prețurilor și a comerțului; elaborarea regulilor pentru tratamentul investițiilor străine; convertibilitatea conturilor curente; mica privatizare; inițierea privatizării etc. Nu se poate susține, însă, că, în perioade relativ scurte, ar fi posibile: conturarea unui sistem legislativ coerent și în acord cu cerințele unor structuri orientate spre economia de piață; crearea unor sisteme instituționale în acord cu noile structuri economice, politice și sociale; crearea rețelelor de asigurări sociale; realizarea unor structuri de proprietate predominant private și asigurarea în acest mod a consolidării proprietății private; restructurarea marilor unități economice în vederea adaptării acestora la noile condiții de piață și a rentabilizării lor etc.

Rezultă deci, că procesele referitoare la managementul, restructurarea și privatizarea marii proprietăți de stat precum și acelea de restructurare instituțională nu numai că necesită o mai lungă durată de timp, dar nici nu pot funcționa decât în condițiile în care sunt deja create principalele mecanisme sociale și economico-financiare precum și un minim cadru legislativ pentru noul tip de societate/sistem.

În literatura de specialitate noțiunea de "instituții cunoaște diferite accepțiuni în funcție de tipul de drept și de relații existente în societate la un moment dat.

Referitor la conținutul noțiunii de "instituție" și având în vedere diversitatea conotațiilor din literatura științifică, Iancu A. În lucrarea "Criza tranziției:

criză predominant instituțională" (p.14 - 18, 1994)¹ realizează o analiză profundă, dinamică și plină de învățăminte. Autorul a reușit să surprindă definiri dintre cele mai generale conform cărora "instituțiile reprezintă reguli adică impuneri efective de reglementări sau constrângeri caracteristice și norme de comportament, care structurează interacțiunea umană repetată" (North, D., 1986, p.8).²

Analiza funcționării și evoluției sistemului instituțional a permis evidențierea trăsăturilor sale fundamentale după cum urmează:

- sistemul instituțional este unul din efectele diviziunii muncii;
- scopul său a fost și rămâne acela de reducere a incertitudinii în relațiile din cadrul societății prin stabilirea unor structuri care să permită interacțiunea umană (prin convenții, coduri sau norme de conduită) pentru indivizi și grupuri;
- funcționalitatea instituțională este asigurată prin sisteme legislative, statute și contracte între indivizi și grupuri;
- schimbările din sistemul instituțional (conform lui North, D.) presupun modificări ale regulilor formale, ale constrângerilor informale și ale impunerilor efective; schimbările se produc într-o formă continuă și relativ lină datorită faptului că sistemul instituțional include și constrângerile informale (reprezentate de obiceiuri, tradiții, coduri de conduită, norme morale), care sunt persistente în timp (spre deosebire de cele formale care pot fi schimbate relativ rapid);
- costurile cu care se realizează interacțiunile umane (cunoscute în literatura de specialitate sub denumirea de costuri de tranzacționare) includ: cheltuielile de măsurare a atributelor valorice a ceea ce se schimbă, se tranzacționează; cheltuielile de protecție a drepturilor de proprietate; alte cheltuieli de susținere a impunerii regulilor și înțelegerilor convenite prin "contracte". În general, costurile impuse se constituie în surse financiare pentru susținerea funcționării instituțiilor politice, sociale și economice.

Combinarea teoriei regulilor comportamentului uman cu aceea a costurilor de tranzacționare are drept rezultat reprezentări obiective ale instituțiilor, ale rolului lor în funcționarea societății, precum și în schimbarea sistemelor economico-sociale.

¹ Iancu Aurel - Criza tranziției: criza predominant instituțională, în Probleme economice, no. 19-20/1994, INCE,CIDE, București

² North Douglas - Institutions and Economic Growth: historical institutions, Corneli University Conference on the Role of Institution in Economic Development, Ithaco New York, 1986

1.2. Instituțiile - mecanisme active pentru materializarea deciziilor de dezvoltare a comunităților

În practica elaborării și a materializării politicilor și programelor de dezvoltare există diverse modalități de abordare, dintre care aceea a parteneriatului instituțional se dovedește viabilă, deoarece favorizează intervenția diferitelor eșaloane ale organismelor publice, întreprinderilor private, asociațiilor profesionale și benevole precum și a altor grupuri de interese existente în societate la un moment dat.

Parteneriatele sunt considerate instrumente de acțiune ce permit diferite forme de cooperare între organismele publice și sectorul privat asigurându-se conjugarea resursei provenite din diverse surse pentru atingerea obiectivelor politicilor de dezvoltare (fie ale agriculturii fie ale mediului rural). Parteneriatul permite asocierea unor interese multiple și regruparea mijloacelor necesare pentru punerea în practică a unor strategii de acțiune integrate și globalizate, care sunt adaptate local la diverse caracteristici socio-economice ale structurilor regionale.

Parteneriatele instituționale au cel puțin următoarele scopuri:

- formularea obiectivelor și mobilizarea diferitelor resurse, a experiențelor numeroșilor actori instituționali și individuali, care intervin în mod necesar într-o abordare teritorială (locală, regională, națională, transfrontalieră) și integrată a politicii agricole și respectiv a celei rurale;
- asigurarea supleții necesare pentru a evidenția diversele elemente ce caracterizează regiunile rurale, programele de dezvoltare socio-economică și politică pentru a se putea defini și realiza acțiuni cu eficiență sporită;
- organizarea programelor de dezvoltare rurală și urmărirea asigurării complementarității acestora pe verticală (între diferite nivele administrative sau de decizie) și pe orizontală (între diferite administrații sau decidenți situați la același nivel de decizie);
- identificarea și materializarea unor modalități de structurare și de exploatare a avantajelor pe care le oferă relațiile de cooperare practică dintre sectorul public și cel privat.

În cele ce urmează vor fi caracterizate diferite tipuri de parteneriate instituționale, inclusiv a celor pentru dezvoltare rurală. De asemenea, se vor prezenta și cerințele de organizare și funcționare a parteneriatelor instituționale din spațiul rural.

1.2.1. Tipuri de parteneriat instituțional

Noțiunea de parteneriat instituțional este foarte vastă, dar principiul de bază al funcționării este acela al cooperării. Acest tip de acțiune (cooperarea) poate lua diferite forme servind unor finalități diverse și punând în joc o multitudine de relații politice, juridice, structurale și financiare. Rezultă deci, că

procesul de parteneriat instituțional se întemeiază pe acorduri juridice sau aranjamente informale, relații de colaborare și de adoptare de proiecte în comun de către un anumit număr de instituții sau de actori (individuali sau grupuri de interese).

Parteneriatul implică un acord asupra politicilor și programelor și o împărțire a competențelor, resurselor, riscurilor și avantajelor între participanți pentru o durată de timp bine determinată.

Parteneriatele instituționale pot fi identificate după diferite criterii, cum ar fi:

- stadiul formării și respectiv al realizării obiectivelor ce constituie baza acțiunii de cooperare;
- actorii implicați în decizie;
- natura acordului de parteneriat;
- dimensiunile obiectivelor incluse în acordul de parteneriat;
- proveniența resurselor pentru susținerea obiectivelor vizate etc.

În dinamica funcționării lor parteneriatele instituționale înregistrează două mari momente: reflexie, acțiune.

În faza de reflexie sau de proiectare a unei structuri de parteneriat instituțional sunt formulate/precizate principalele elemente necesare constituirii acestora, cum ar fi: obiectivele; actorii implicați; rolurile și misiunile partenerilor; baza susținerii politice sau sociale sau economice a activităților propuse etc.

În faza de acțiune structurile parteneriale urmăresc precizarea modalităților de realizare a obiectivelor formulate în faza de reflexie. În această etapă se urmărește stabilirea relațiilor dintre parteneri, se structurează mecanismele de decizie, se definesc procedurile și criteriile de finanțare și respectiv de alocare a resurselor precum și sarcinile de execuție pentru unele acțiuni/activități prevăzute pentru punerea în practică a programelor (de parteneriat) convenite.

În cazul parteneriatului instituțional pentru aplicarea unei politici rurale se pot dezvolta, spre exemplu, următoarele tipuri:

- parteneriatul realizat la nivelul sectorului public, care poate fi interadministrație publică;
- parteneriatul interadministrații ce vizează acordurile de cooperare stabilite între diferitele eșaloane ale administrației publice (adică între administrația centrală și administrația locală sau regională sau municipală) acoperind în general instituții ce se află la același nivel decizional; rezultă deci că acest tip de parteneriat poate implica o cooperare între ministere, agenții și alte organisme publice ce dețin însă o poziție decizională similară;
- parteneriatul ce asociază sectorul public cu cel privat; acesta reprezintă o formă de cooperare cvasi-publică sau de tip mutual cu efecte benefice implicând persoane fizice și juridice din ambele sectoare.

Printre partenerii privați se numără diferite întreprinderi cu scop lucrativ sau nelucrativ, cum sunt fie școlile sau universitățile, spitalele, organismele de dezvoltare locală, fie unele întreprinderi de servicii locale, fie diverse unități aparținând structurilor cooperatiste și asociative; de asemenea, sectorul privat mai poate fi reprezentat de organisme profesionale, asociații benevole, instituții religioase, familii, persoane particulare etc.

Fiecare din tipurile de parteneriat instituțional prezentate mai sus se diferențiază și în funcție de amploarea acestora. Astfel, se poate întâlni un acord de parteneriat între guvernul unui stat și administrațiile regionale sau locale, parteneriat ce uneori poate include și reprezentanți din sectorul privat. În cazul spațiului rural acest tip de parteneriat este menit să furnizeze, în general, informații privind: formarea profesională; grupurile de interese existente la nivelul unor comunități; rolul politic economic sau social al actorilor în mediul în care aceștia acționează.

Alte tipuri de parteneriat se pot identifica în funcție de natura acordului de parteneriat. Astfel, unele pot fi materializate prin "inițiative legislative" cu caracter general sau local, în timp ce altele pot face doar obiectul unor "acorduri" între părțile implicate în luarea deciziilor de materializare a obiectivelor aparținând structurilor partenariale în cauză.

Tot în această categorie se pot înscrie și parteneriatele de tip transfrontalier generate de funcționarea atât a instituțiilor Uniunii Europene cât și a altor instituții regionale internaționale similare ce sunt interesate în procesele de restructurare și dezvoltare între diferite țări. Un exemplu în acest sens îl reprezintă parteneriatele transfrontaliere între statele UE și între țările candidate la aderare.

1.2.2. Parteneriatul instituțional pentru dezvoltarea rurală

Interesul crescut acordat în ultimii ani mecanismelor de parteneriat pentru formularea și punerea în practică a politicilor și programelor din agricultură și din regiunile rurale se explică prin numeroase motive de ordin practic, administrativ, juridic și politic generate de:

- expansiunea politicilor rurale și respectiv contractarea celei agricole;
- caracteristicile socio-economice proprii regiunilor rurale care nu permit generalizarea unor rezolvări adoptate pentru spațiul urban;
- conturarea unui mediu instituțional complex și în continuă evoluție, în interiorul căruia politicile și programele de dezvoltare rurală vor fi formulate și puse în practică.

a. Concepția actuală de dezvoltare rurală se caracterizează printr-o abordare dinamică și spațială, agricultura fiind considerată ca element cheie a viitoarelor dezvoltări, dar nu unicul. Apariția acestor abordări are consecințe importante pentru formularea obiectivelor politicii rurale, după cum urmează:

- politica rurală nu se mai limitează la acțiuni în favoarea creșterii economice unilaterale (așa cum este cazul politicilor agricole) ci se extinde la o serie de alte domenii legate de dezvoltare și de dinamismul socio-economic al populației, al diferitelor grupuri de interese și al regiunilor rurale în general;
- politica rurală prin specificul ei are incidențe asupra a numeroși actori din sectorul privat, care în viitor vor trebui să coopereze cu sectorul public pentru materializarea unor obiective de interes comun.

b. Caracteristicile zonelor rurale implică pentru decidenți atitudini și comportamente diferite generate de volumul și calitatea resurselor disponibile pentru susținerea dezvoltărilor socio-economice propuse.

Diversitatea socio-economică locală/regională precum și a potențialului de dezvoltare, numărul relativ scăzut și dispersia populației în teritoriu, izolarea geografică și politică precum și structurile insuficiente de conducere și de luare a deciziei, ridică probleme particulare în materie de gestiune publică rurală.

În prezent se încearcă adoptarea unor diverse modalități de structurare a parteneriatului pentru a se putea dispune de structuri instituționale flexibile, care să asigure o mai bună punere în practică a programelor și politicilor rurale.

c. Cadrul instituțional existent în statele din Europa de Vest a fost generat de tendința mai multor țări de a adopta pentru rezolvarea problemelor agriculturii unele abordări globale și teritoriale, care, în final, au permis definirea unor politici rurale cu mai mulți actori aparținând sectoarelor public și privat.

În majoritatea țărilor avansate din punct de vedere economic, competențele referitoare la politicile de dezvoltare rurală sunt repartizate eșaloanelor centrale, regionale sau locale ale administrației publice.

La nivelul autorităților centrale parteneriatul pentru dezvoltarea rurală urmărește conjugarea acțiunii mai multor ministere cu competențe proprii (de exemplu din domeniul agriculturii, mediului, industriei și comerțului, muncii și protecției sociale, educației, sănătății etc.).

Structura și natura relațiilor dintre administrații (parteneriatul interadministrativ) sunt elemente cheie ale cadrului instituțional complex existent conducând astfel la formularea și la punerea în practică a unor ample și complexe programe și politici rurale.

Schimbarea decisivă adusă cadrului organizatoric al gestiunii publice rurale prin descentralizarea procesului de gestionare a programelor este unul din elementele noi apărute în cadrul instituțional din țările dezvoltate. Această redistribuire a rolurilor și a competențelor inițiată la începutul anilor '80 a modificat natura și forma relațiilor între administrații, în domeniul politicilor, în general, și al politicilor rurale, în particular. Transferul de competențe s-a produs în ultimii ani în majoritatea țărilor din Uniunea Europeană.

Cadrul instituțional pentru dezvoltare rurală existent în țările avansate din punct de vedere economic se caracterizează prin interacțiunile strânse dintre sectoarele public și privat, astfel încât în prezent nu se mai regăsesc frontiere tradiționale între cele două sectoare. Numeroase țări (membre OCDE) s-au orientat spre o creștere a rolurilor competențelor sectorului privat tocmai pentru o mai activă punere în practică a politicilor și programelor de dezvoltare rurală. Asocierea actorilor din domeniul privat la punerea în practică a politicilor și programelor de dezvoltare rurală conduce la creșterea eficacității acțiunilor propuse în raport cu costurile activităților administrației publice. Totodată, numărul mare și diversitatea actorilor interesați de problemele dezvoltării rurale asigură atragerea unor noi parteneri, a unor noi competențe de a organiza colaborarea astfel încât participanții să poată coopera la soluționarea problemelor de interes comun.

1.2.3. Organizarea și funcționarea parteneriatului rural

Majoritatea țărilor dezvoltate au acumulat o vastă experiență în domeniul practicării diferitelor tipuri de parteneriat instituțional. Un rol important pentru reușita parteneriatului revine, cel puțin, următoarelor condiții:

- fixarea clară a obiectivelor;
- capacitatea generării de avantaje pentru toți partenerii implicați;
- responsabilizarea participării actorilor implicați.

Reușita parteneriatului depinde de un număr mare de factori. Aceștia sunt indisociabili și reprezintă elemente structurale ce joacă un rol deosebit în cadrul proceselor de materializare a unor politici de dezvoltare rurală. Acestor elemente li se mai adaugă: fezabilitatea politică și legislativă; organizarea; capacitatea de gestiune; comunicarea și coordonarea.

În cele ce urmează este realizată o scurtă caracterizare a elementelor menționate, tocmai pentru a putea contribui la apariția și în țara noastră a unor reale parteneriate de dezvoltare rurală.

a) Fezabilitatea politică și legislativă este un punct decisiv, atât în organizarea cât și în funcționarea parteneriatului instituțional. Analiza fezabilității politice și legislative întreprinse, înainte de a fixa detaliile de organizare și funcționare a unui acord de parteneriat, va contribui la înlăturarea ecartului dintre "ceea ce se dorește" și "ceea ce este posibil" evitându-se totodată investirea unor resurse materiale, financiare, umane și informaționale în acțiuni ineficiente, nerealiste. De asemenea, fezabilitatea politică și legislativă trebuie abordată într-o perspectivă istorică, externă sau internă, căci nu este posibil azi -datorită unui cadru legislativ incomplet sau neactualizat - să generezi parteneriate instituționale fără a ține seama de situația internă sau de acordurile la care România a aderat.

b) Organizarea este un alt element important ce condiționează eficiența apariției și funcționării parteneriatului instituțional. Aceasta presupune

proiectarea unor structuri de organizare în care să se poată derula totalitatea activităților necesare pentru ca scopul și obiectivele instituției create să poată fi atinse (planificarea, organizarea, dotarea, direcția de acțiune și monitorizarea). De importanță deosebită în punerea la punct a structurii de organizare și în delimitarea funcțiilor unui parteneriat pentru dezvoltare rurală, sunt și alți factori ce intervin în acest demers cum ar fi:

- clara definire a cadrului constituțional și juridic în care se vor înscrie acțiunile partenariale propuse;
- necesitatea atât a unei foarte bune precizări a scopurilor și obiectivelor parteneriatului cât și realizarea acceptării acestora de către actorii implicați;
- stabilirea cu claritate a rolurilor și a responsabilităților ce revin fiecărui partener;
- definirea procedurilor pentru repartizarea costurilor și riscurilor ce revin acțiunilor partenariale inițiate.

Menționăm că acceptarea parcurgerii diferitelor etape organizatorice de materializare a unui parteneriat instituțional este de natură ca, în final, riscurile, conflictele, suprapunerile de eforturi să fie mai reduse și structura creată să poată realiza programele pe care și le-a propus în condiții de eficiență și randament.

c) Capacitatea de organizare și gestiune este o cerință capitală pentru reușita parteneriatului de dezvoltare rurală. Se constată că principala limită a eficienței acestor acțiuni este însăși capacitatea de gestiune a aleșilor locali sau, în cazul parteneriatelor administrațiilor centrale și regionale poate apare chiar și lipsa de inițiativă a decidenților aparținând diferitelor niveluri, ceea ce se constituie într-o frână în atingerea eficacității funcționării parteneriatului.

d) Pentru ca acțiunea parternială să fie eficientă este necesară realizarea cumulativă a cel puțin următoarelor condiții: comunicarea prealabilă a scopului acțiunii, a orientărilor politicilor rurale precum și a procedurilor de realizare a programelor. Sistemele și metodele de comunicare adoptate de viitorii parteneri trebuie să permită transmiterea informației cu coerență devenind astfel un element important în organizare și funcționare. Informațiile pot fi transmise singure, sau într-un sistem de comunicare adaptat astfel încât să se asigure o comunicare pertinentă a mesajelor pentru toți actorii implicați (partenerii).

Pentru o bună comunicare informația trebuie să fie transmisă clar. Executanții trebuie să înțeleagă ce obiective vizează politicile și programele de dezvoltare rurală și care metode sunt convenabile. Scopul și orientările acțiunilor întreprinse trebuie să fie, de asemenea, bine precizate.

Alt element al comunicării este coerența. Lipsa coerenței în comunicarea scopurilor vizate de acțiunea parternială precum și în metodele de realizare a scopurilor propuse pot fi surse de viitoare conflicte și confuzii pentru executanți, fenomene care în final conduc la destrămarea parteneriatului.

e) Coordonarea este un factor cheie al reușitei aplicării orientărilor și programelor de parteneriat; aceasta implică: precizarea naturii relațiilor de lucru; stabilirea structurii puterilor; stabilirea gradului de autonomie a fiecărui participant; utilizarea unor mecanisme și metode decizionale colective.

Experiența țărilor dezvoltate membre OCDE arată că succesul parteneriatelor instituționale de punere în practică a politicilor de dezvoltare rurală este bazat pe o bună coordonare. Aceasta implică existența relațiilor deliberate, comune și adesea oficiale, între indivizi, grupuri și organizații în vederea atingerii obiectivelor acceptate de toți.

2. INSTITUȚII PENTRU DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL

2.1. Caracteristicile economico-sociale ale parteneriatului pentru dezvoltare rurală

Zonele rurale constituie un cadru de conservare și utilizare a resurselor naturale, de habitat și de calitate a vieții. Deși în aceste areale activitatea predominantă o constituie agricultura, pe măsura evoluției societății, economia rurală se diversifică, o pondere însemnată căpătând-o meșteșugurile tradiționale și industriile de prelucrare primară. Problema dezvoltării rurale durabile și asigurarea unui nivel de viață echitabil pentru locuitorii acestor zone și în special pentru agricultori, este esențială. De aceea, dezvoltarea sectorului terțiar se conturează ca una din soluțiile viabile pentru ocuparea forței de muncă disponibile. Agroturismul a inclus deja mai multe gospodării țărănești din diferite țări dezvoltate acestea fiind atestate pentru desfășurarea unor astfel de activități.

Dezvoltarea rurală este în bună parte condiționată de existența unei infrastructuri corespunzătoare pentru realizarea căreia sunt necesare resurse materiale, umane, financiare și informaționale considerabile.

Politicile de dezvoltare rurală formulate la nivel local sau regional, sunt încadrate în obiectivele generale de dezvoltare, ideea de bază fiind aceea că un adevărat parteneriat se formează între diverse niveluri administrative, ca o soluție posibilă pentru promovarea unei dezvoltări locale sau regionale reale și viabile.

Dezvoltarea economico-socială rurală se constituie în strategia cea mai largă prin care actorii și instituțiile locale sau regionale încearcă să utilizeze resursele locale sau regionale, în modul cel mai eficient cu putință, în scopul conservării sau al creării de noi locuri de muncă și al îmbunătățirii mediului economic într-o anumită zonă. Dezvoltarea economico-socială locală sau regională presupune realizarea unui parteneriat real între actorii publici și privați implicați în acest proces. Acești actori lucrează împreună pe baza unei aceleași legislații și se sprijină reciproc în scopul realizării unor efecte multiplicatoare ale inițiativelor lor.

În funcție de problemele care trebuie soluționate și de caracteristicile economice ale diferitelor areale, acțiunea poate fi restrânsă la localitate, la nivel zonal, dar după caz poate fi extinsă la nivel interregional și chiar transfrontalier.

Relațiile între nivelul local și cel central în definirea și implementarea politicii economice de dezvoltare rurală trebuie să se bazeze pe o deplină claritate în privința rolului ce revine fiecărui nivel administrativ, precum și pe coeziunea intervenției acestora în promovarea dezvoltării socio-economice. Ca ur-

mare, este extrem de important să se stabilească conexiuni/legături (fie formale fie informale) de parteneriat largit efectiv între diferitele niveluri administrative, respectiv între actorii implicați.

Actorii includ autoritățile și organismele administrației publice (de la nivel local, județean, central), reprezentanții activităților economice și ai serviciilor publice, instituții de învățământ etc.

Parteneriatul dintre instituțiile publice și cele private se bazează pe sistemul legislativ existent. Legislația trebuie deci să recunoască, fără echivoc, posibilitatea de a se stabili relații partenariale în vederea promovării dezvoltării socio-economice locale, între instituțiile publice și cele private aflate la diferite niveluri, pe plan local, național sau internațional.

Structurile instituționale locale prezintă câteva caracteristici dintre care menționăm:

- diversitate de actori implicați;
- diversitate de obiective;
- diversitate de soluții de rezolvare;
- durată de funcționare bine determinată (în cele mai multe cazuri până la soluționarea unei probleme/atingerea obiectivului propus);
- generează regulamente și/sau reglementări specifice.

Spre exemplu pentru un obiectiv de îmbunătățire a situației economice, sociale sau de mediu la nivel local se preconizează un sistem de perfecționare a structurilor instituționale, care va trebui să parcurgă cel puțin următoarele etape:

- înființarea unei structuri instituționale locale (regionale, județene, locale) având în vedere; obiectivul (bine precizat); identificarea actorilor implicați și a celor cărora li se adresează; evaluarea resurselor necesare pentru atingerea obiectivului vizat; identificarea surselor de finanțare;
- realizarea unor activități de informare și consultare a comunității căreia i se adresează structura instituțională proiectată a se înființa;
- pregătirea normelor și reglementărilor necesare apariției și funcționării structurii partenariale proiectate;
- organizarea unor acțiuni de informare periodică a actorilor interesați în legătură cu: stadiul derulării proiectului; eventualele modificări realizate etc.
- organizarea finalizării proiectului cu comunicarea (prin diferite căi) la nivel local a rezultatelor obținute.

Trebuie precizat că structurile instituționale locale de tip mixt (public - privat) pot funcționa sub forma unor asociații de tip non-profit și acestea sunt

deschise oricărui structuri/actori locali interesați în obiectivele ce au stat la baza constituirii parteneriatului.

Dintre avantajele constituirii unor structuri instituționale locale de tip mixt menționăm:

- orientarea în mod mai eficient a eforturilor locale;
- evitarea acțiunilor duble;
- diminuarea dispersării resurselor disponibile și sporirea resurselor antrenate în rezolvarea unor probleme de interes local;
- reducerea timpului de atingere a unor obiective de interes comun la nivel local;
- sporirea numărului de actori implicați în rezolvarea problemelor de interes local și creșterea gradului de implicare a comunităților locale în rezolvarea propriilor probleme, fenomen ce în ultimă instanță conduce și la revigorarea societății civile;
- degrevarea administrației publice de unele probleme și chiar îmbunătățirea calității deciziei;
- extinderea proceselor de transparență în rezolvarea unor obiective;
- păstrarea specificului local în rezolvarea unor probleme;
- asigurarea unui management profesional pentru acțiunile/programele inițiate.

2.2. Starea structurilor instituționale din mediul rural românesc

2.2.1. Prezentare generală

După anul 1990 societatea românească a realizat importante progrese în conexarea ei la structurile economiei de piață. Reforma economică a fost prioritară; o mai redusă importanță a fost, însă, acordată creării cadrului instituțional.

În general, cadrul legislativ aferent structurilor instituționale este slab reprezentat și legile privind administrația publică (ministere, servicii publice civile, finanțele publice) și diferitele organizații non-guvernamentale, care au rol de a susține societatea civilă și funcționarea unei reale democrații, sunt încă în curs de analiză și aprobare.

Îmbunătățirea cadrului legislativ și instituțional a fost prevăzută explicit pentru prima dată în anul 1993 și apoi în anul 1996, în Programele de Guvernare, dar majoritatea acțiunilor întreprinse s-au focalizat mai ales pe:

- asigurarea cadrului legislativ pentru susținerea politicilor macroeconomice și a componentelor lor structurale;
- realizarea unor corecții ale legislației în vigoare pentru operaționalizarea Programelor de Guvernare;
- organizarea instituțională a aplicării legislației adoptate prin hotărârile guvernamentale

Menționăm că deciziile ulterioare, din 1994 și respectiv din 1997 și 1998, ce au vizat restructurarea sistemului instituțional, s-au referit, mai ales, la reducerea personalului din ministere și nu la schimbarea atribuțiilor și a modalităților de conexare a întregii societăți la cerințele economiei de piață.

Privite în ansamblu măsurile de restructurare a cadrului instituțional au avut un caracter sporadic și s-a produs mai ales în domeniul administrației publice centrale din inițiativa unor conducători.

Măsurând schimbările instituționale produse în țările est-europene Economist Intelligence Unit (EIU) a apreciat că România a făcut doar „progrese modeste”¹. Menționăm că măsurarea ratei progresului în ceea ce privește reformele instituționale s-a făcut pe o scară de la 1 la 4 (1 reprezintă lipsa de progres față de standardele Uniunii Europene; 2 – progres modest; 3 – progrese considerabile, dar cu unele rămăneri în urmă; 4 – o destul de mare apropiere de standardele Uniunii Europene) pentru nouă domenii ale reformei (privatizare; restructurare; liberalizarea prețurilor; competiție; liberalizarea comerțului și a cursului de schimb; reforme bancare și financiare).

Din studiul elaborat de EIU rezultă pentru România un scor de numai 2,2 acesta deținând locul 9 între țările luate în competiție după cum urmează: Slovenia (3,4 puncte), Ungaria (3,3), Polonia (3,3), Republica Cehă (3,3), Țările Baltice (cu 2,5-3,0) și Rusia (2,3).

Clasamentul de mai sus evidențiază că „reforma liniștită” dintre anii 1990-1996 cu excesive elemente protecționiste a avut, în fapt, un efect negativ asupra dezvoltării întregii societăți civile și implicit asupra structurilor instituționale.

2.2.2. Structuri instituționale din mediul rural

Din punct de vedere instituțional problemele dezvoltării rurale sunt dispersate și indirect sunt abordate de o serie de structuri guvernamentale cum ar fi: Departamentul pentru Administrația Publică Locală - în ceea ce privește unele atribuții de natură administrativă; Departamentul de monitorizare a reformei economice din cadrul Consiliului pentru reformă ce se concentrează asupra problemelor macroeconomice și ale celor structurale; Agenția Română de Dezvoltare care răspunde de promovarea investițiilor străine și de elaborarea politicilor de dezvoltare a sectorului de întreprinderi mici și mijlocii; Ministerul Agriculturii și Alimentației; Ministerul Lucrărilor Publice și Amenajării Teritoriului pentru dezvoltarea unor infrastructuri locale în concordanță cu programele generale de amenajare teritorială.

Totodată, unele probleme locale privind mediul rural se regăsesc și în activitatea unor servicii publice descentralizate/locale subordonate direct fie

¹ „Transition” the newsletter about reforming economics, vol. 7, no. 7-8, July-August, 1996, The World Bank, pag. 9-10.

Ministerului Agriculturii și Alimentației fie unor agenții guvernamentale coordonate pe plan local de către prefectii de județ.

Din păcate însă rolul tuturor acestor structuri este limitat datorită, pe de o parte, intereselor divergente pe care le au instituțiile enumerate mai sus și, pe de altă parte, datorită lipsei unor obiective precis formulate și coerente privind mediul rural, evoluția acestuia la diferite orizonturi de timp etc. La cele menționate se mai adaugă: slaba comunicare orizontală între diferitele categorii de instituții interesate, de multe ori accidental în problemele mediului rural; absența - aproape în totalitate - a unei colaborări sistematice cu autoritățile administrației locale, sau interesul instituțional se manifestă pregnant doar pentru zonele rurale defavorizate.

Trebuie precizat că actuala criză din mediul rural a început înainte de 1989 aceasta incluzând și criza sistemului instituțional. Iată de ce apreciem că aceasta influențează, mai mult sau mai puțin, cel puțin trei dimensiuni ale programelor socio-economice din mediul rural:

- viteza implementării reformelor de politică socio-economică;
- componentele politicilor de reformă;
- folosirea mecanismelor și a structurilor instituționale adecvate.

Apreciem că atunci când vom depăși criza instituțională din mediul rural va fi posibilă accelerarea reformei în întreg spațiul rural și respectiv și în agricultură.

De asemenea, menționăm că absența unei politici rurale coerente a fost de natură să mențină numeroase elemente ale vechiului sistem instituțional împreună cu multe din metodele sale de management.

Menționăm că unele rezultate bune obținute de reforma instituțională din România se regăsesc însă în structurile create, în special, cu asistență străină, care sunt create în armonie cu resursele locale și cu activitățile tradiționale.

Spre exemplu, Agenția de dezvoltare din Ploiești implementează un proiect, deși de mici dimensiuni, pentru atragerea investitorilor străini în județul Prahova. Metoda aleasă este cea de stabilire a unui parteneriat pe baze informale cu organe locale din unele regiuni (Lombardia, Phone, Alpes) aparținând Uniunii Europene.

Este evident că astfel de inițiative incipiente au de făcut față unor numeroase dificultăți. Prima dintre acestea și poate cea mai dificilă - după cum o dovedește și experiența altor țări - este faptul că ele nu se pot autofinanța, fiind necesare resurse semnificative, care în prezent sunt asigurate unilateral de donatori internaționali.

De aceea se impune ca dezvoltările parteneriale viitoare și respectiv legislația care va trebui promovată să aibă în vedere atât facilitarea accesului actorilor interesați la diferite resurse (funciare, materiale, umane, informaționale)

cât și modalitățile de alocare. De asemenea, apreciem că elaborarea unor strategii partenariale coerente și pe termen lung necesită aprofundate analize și sinteze atât ale principalelor realizări din țările dezvoltate cât și a celor din România ultimilor șase ani.

2.3. Măsuri și acțiuni întreprinse pentru dezvoltarea parteneriatului în spațiul rural

În România, conform datelor furnizate de Comisia Națională de Statistică zona rurală reprezintă 64% din fondul funciar, peste 48% din totalul populației și are un număr de 2686 comune cu 13000 de sate. În prezent, ponderea populației ocupate în agricultură este de 35%; trebuie menționat că această ultimă cifră ascunde unele incoerențe ale actualului sistem de înregistrare statistică: include producătorii agricoli cu timp parțial; timpul consumat de agricultori nu este normalizat. Dat fiind starea actuală a populației ocupate în următorii ani nu este previzibilă o reducere semnificativă a populației ocupate în agricultură, dar pot avea loc mutații în structura activităților practicate, care la rândul lor vor orienta locuitorii din mediul rural, în principal, spre sfera serviciilor economice și sociale, a prelucrării primare (a produselor agricole precum și a altor resurse locale) etc.

În prezent veniturile producătorilor agricoli se situează sub nivelul veniturilor altor grupuri socio-profesionale cu 40-50% și au următoarele surse: 76% din activități agricole, 6% din salarii, circa 10% din activități neagricole și circa 8% din prestații sociale.

Ca urmare a profundelor transformări structurale care au avut loc în ultimii ani în țara noastră, la care se adaugă și declanșarea procesului de aderare a României la structurile Uniunii Europene, se resimte nevoia regândirii mecanismelor și instrumentelor de acțiune economică și socială din spațiul rural.

Dezvoltarea parteneriatului în spațiul rural românesc, în ultimii 5 ani, a fost posibilă datorită asistenței tehnice și financiare acordate țării noastre de Uniunea Europeană, prin Programul PHARE.

Parteneriatele de dezvoltare rurală în România s-au concretizat în câteva acțiuni dintre care menționăm:

1. Ajutorul dat în favoarea susținerii agriculturii în zone de munte și în zone defavorizate (indemnizație compensatorie, investiții colective). Din sumele disponibilizate s-au atribuit 2302 ha teren agricol unui număr de 2538 familii de tineri din 9 județe. Acțiunea s-a desfășurat și cu sprijinul Ministerului Agriculturii și a Direcțiilor agricole județene.

2. S-a acordat asistență din fonduri PHARE pentru sprijinirea agriculturii în zonele de munte din patru județe (Alba, Bistrița-Năsăud, Harghita, Suceava). În cadrul acestor acțiuni s-au finanțat proiecte pentru producătorii agricoli, întreprinzătorii privați și asociații familiale ale producătorilor. Sprijinul acordat a totalizat 950 mii ECU; baza juridică a acestor acțiuni partenariale a

reprezentat-o acordul de cooperare încheiat între Ministerul Agriculturii și Alimentației, Agenția Națională a Zonei Montane, PMU-PHARE, ALG Agriservice-Germania, ANDA-Franța.

3. Prin acțiunile de cooperare româno-elvețiană, în anul 1991, s-a sprijinit organizarea și dezvoltarea Fundației pentru agricultură și alimentație (FAER) - Reghin-Mureș - finanțarea însumând 959 mii dolari SUA.

4. În scopul unei mai puternice conexări a gospodăriilor țărănești la circuitele comerciale printr-un Memorandum de finanțare prin PHARE s-a acordat suma de 1,955 milioane ECU pentru proiectarea înființării a șase piețe agricole de gross (în județele Arad, Constanța, Buzău, Ialomița, Mureș, Suceava).

5. Sprijinirea apariției și a dezvoltării Federației Agricultorilor de Munte Dorna, județul Suceava, ca organizație profesională a producătorilor din această zonă. Acțiunea s-a materializat printr-un parteneriat la nivel autorităților publice locale din România și Germania. În această acțiune partea germană a contribuit cu 1,6 milioane DM.

6. Dezvoltarea turismului rural și asigurarea unor facilități pentru organizarea agroturismului în special în zona montană. În acest scop s-au întocmit proiecte complexe, finanțate de la bugetul de stat (parțial), de la bugetele locale precum și din contribuția unor parteneri străini implicați.

7. S-a susținut diversificarea serviciilor în mediul rural, îndeosebi a celor pentru agricultură. Astfel au apărut numeroase firme private mixte pentru aprovizionare cu pesticide, semințe, îngrășăminte, pentru efectuarea de lucrări mecanice etc.

8. Dezvoltarea activității de extensie și consultanță pentru producătorii agricoli din localitățile rurale prin realizarea unor parteneriate între administrația publică centrală sau locală și diferite fundații sau programe de asistență străine. În prezent proiectul de extensie și consultanță este în curs de derulare în șase județe pilot, urmând ca principalele rezultate să fie analizate și materializate într-un proiect de lege.

9. Pentru sprijinirea acțiunii de privatizare de dezvoltare și diversificare a activității societăților comerciale agricole și de prestări de servicii în agricultură s-au creat asociații profesionale, organizații cu personalitate juridică, apolitice, independente, dintre care mai cunoscute sunt:

- Consiliul național al întreprinderilor private mici și mijlocii;
- Fundația Centrului Român pentru întreprinderi Mici și Mijlocii;
- Federația Română de Dezvoltare Montană;
- Federația Română a Asociațiilor de întrajutorare a Producătorilor Agricoli Particulari și altele.

Toate aceste structuri instituționale parteneriale au buget propriu cu diferite surse de finanțare: cotizații, donații; alte surse.

Menționăm că, într-o primă etapă aceste asociații au fost susținute prin programe PHARE sumele locale echivalând cu 10 milioane ECU. Față de cele afirmate mai sus se impun unele precizări:

- acțiunile enumerate mai sus sunt cele mai mediatizate și de amploare mai deosebită; alături de acestea mai există încă numeroase alte cooperări, acțiuni parteneriale de mai mici dimensiuni, care deși la nivel național sunt mai puțin cunoscute totuși acestea au o importanță deosebită pentru comunitățile locale unde funcționează;
- alături de aceste parteneriate în ultimii ani au apărut și structuri formate din actorii locali, în acest context amintim patronatele, sindicatele, organizațiile profesionale ale agricultorilor privați structurate pe domenii de activitate, organizațiile tinerilor producători agricoli, organizațiile femeilor din mediul rural, etc.

2.4. Evaluări ale acțiunilor întreprinse de organizații non-guvernamentale

Sub auspiciile Fundației pentru Dezvoltarea Societății Civile-Programul PHARE pentru Dezvoltarea Societății Civile a fost realizat în anul 1998 Centru de Resurse pentru Organizații Non-Guvernamentale (ONG). Misiunea acestei structuri instituționale este:

- valorificarea resurselor locale;
- atragerea populației locale în acțiunile de dezvoltare a localităților;
- crearea de parteneriate între autoritățile publice locale și centrale, pe de o parte, precum și sectorul non-guvernamental, pe de altă parte.

Centrul de Resurse ONG și-a propus drept obiective:

- identificarea nevoilor ONG;
- elaborarea și diseminarea de materiale informative cu caracter general și specific;
- derularea unor programe de instruire;
- asigurarea de consultanță și asistență tehnică pentru locuitorii din spațiul rural și în special pentru micii producători agricoli;
- elaborarea unui catalog privind ONG din spațiul rural, ca premisă a informării și comunicării între ONG;
- dezvoltarea comportamentului asociativ la populația din spațiul rural în scopul schimbării vechilor mentalități și a susținerii acțiunilor de activare a societății civile.

În cadrul acțiunilor întreprinse de Centrul de Resurse pentru ONG a fost și aceea de analiză a implicării ONG în dezvoltarea spațiului rural. În acest scop au fost contactate 262 ONG cu activități în mediul rural, circa 50 ONG au răspuns. Pe această bază și în urma altor contacte prin poștă, fax, telefon, a rezultat un catalog care cuprinde circa 294 ONG sau filiale ONG. Catalogul

este în faza finală de elaborare și editare. În catalog sunt prezentate ONG-urile pe județe și după obiectul de activitate.

Analiza implicării ONG-urilor în dezvoltarea ruralului și determinarea nevoilor de formare a resurselor umane pentru sectorul ONG s-a făcut conform unui chestionar ale cărui rezultate sunt prezentate mai jos.

Răspunsurile ONG-urilor chestionate

Întrebarea din chestionar	Calificativ	Nr. subiecți	%
Cum acționează ONG pentru punerea în valoare a resurselor din mediul rural românesc?	Foarte bine	18	8
	Bine	49	24
	Ne satisfăcător	137	68
	TOTAL	204	100
Este populația rurală implicată în dezvoltarea viitoare a localităților?	Este implicată	31	15
	Puțin implicată	11	55
	Nu este implicată	62	30
	TOTAL	204	100
Cum apreciați nevoia de formare a resurselor umane pentru sectorul ONG?	Mare	146	71
	Medie	30	15
	Mică	28	14
	TOTAL	204	100

Prelucrarea celor 204 chestionare completate până în prezent a scos în evidență, în principal, următoarele:

- 68% din subiecți consideră că ONG au activitate nesatisfăcătoare pentru punerea în valoare a resurselor din mediul rural;
- numai 15% din subiecți consideră că populația rurală este implicată în dezvoltarea viitoare a localităților. La aceeași întrebare subiecții răspund că 55% din populație este puțin implicată;
- nevoia de formare a resurselor umane pentru ONG este apreciată ca fiind foarte mare de 71% din subiecți.

Referitor la necesitatea de instruire a populației din spațiul rural chestionarul aplicat a scos în evidență următoarele:

Ce programe de instruire, informații și domenii de consultanță ar fi utile ONG?	Nevoi%		
	Foarte necesare	Necesare	Cel mai puțin necesare
Scrierea propunerilor de finanțare	72	28	-
Obținerea de fonduri	63	33	4
Probleme de management asociativ	46	42	12
Aspecte financiare, contabile, fiscale	37	47	16
Metode de implicare a cetățenilor în viața publică	31	39	30
Managementul proiectelor	48	48	4
Managementul resurselor umane	25	48	27

Ce programe de instruire, informații și domenii de consultanță ar fi utile ONG?	Nevoi%		
	Foarte necesare	Necesare	Cel mai puțin necesare
Managementul timpului	25	50	25
Parteneriat. Comunicare. Mediatizare. Rolul Consiliului de Administrație în organizațiile neguvernamentale	8	41	51
Cum să începi activitatea într-o Asociație sau Fundație	38	33	29
Legislație pentru ONG	42	32	26
Managementul mediului	42	29	29
Asociațiile fermierilor din alte țări	13	43	44
Organizațiile neguvernamentale din mediul rural și activitatea de consultanță (Extensia Agricolă)	47	33	20

Centrul de Resurse pentru ONG a identificat un număr de 294 ONG cu acoperire națională, județeană și locală, după cum urmează:

	Număr	%
Total ONG identificate.....	294.....	100
din care cu arie:		
Națională.....	53.....	18
Județeană.....	165.....	56
Zonală.....	39.....	13
Locală.....	37.....	13

Organizațiile identificate desfășoară circa 800 de activități, în domeniile: economic, social, cultural, tineret, mediu, civic, turism. Menționăm că în mediul rural ONG-urile identificate prestează activități din mai multe domenii și deci acestea pot fi considerate ca fiind complexe.

Structura ONG-urilor cu activități în mediul rural, după domeniul prioritar, este următoarea:

	Număr	%
Total activități desfășurate.....	809.....	100
din care:		
Economice.....	218.....	27
Sociale.....	168.....	21
Culturale.....	154.....	19
Tineret.....	131.....	16
Mediu.....	68.....	8
Civice.....	46.....	6
Turism.....	24.....	3

Analiza numărului de ONG din spațiul rural pe județe prezintă variații foarte mari, fenomen explicabil prin: nivelul de dezvoltare diferit, starea structurilor de proprietate, mentalitatea populației, experiențe anterioare existente, tradiții.

Gruparea județelor după numărul de ONG

Specificare	Grupe				
	1-5	6-10	11-15	16-20	peste 20
Nr. ONG	71	108	47	20	51
%	24	36	16	7	17
Județe	1 - CS 2 - GR; GJ; SJ 3 - BZ; CL; CT; MH; OL; VS 4 - BN; BT; BR; DB; HD; IL; TR; VL; VN 5 - DJ; TL	6 - AR; IS 7 - AB; BH; GL; MS; NT; PH; SM 8-SV 9 - AG; CV; HR; TM	11 - BC; SB 12 -BV 13-MM	20 - CJ	51 -IF

Rezultă deci că în 2 județe (Ilfov și Cluj) sunt 24% din numărul total de ONG, în timp ce în alte 21 județe sunt doar 24% din total. Decalajul mare de ONG între județe (35 ONG pe județ - în Ilfov și Cluj - față de 3,5 ONG/județ în celelalte) ar putea constitui unul dintre indicatorii de orientare în viitor al acțiunilor Centrului de Resurse și totodată prezintă pentru decidenții din administrația publică centrală și locală semnale în ceea ce privește succesul unor viitoare acțiuni parteneriale.

2.5. Reforma instituțională

Opțiunea strategică a transformării sistemului instituțional din mediul rural presupune mutații semnificative la nivelul structurilor de decizie și la acela al rețelilor de comunicare.

Efectele acestui demers se regăsesc în următoarele direcții: restructurarea și redistribuirea resurselor existente și a competențelor în deplin acord cu vocația locală; modificarea stilului managerial al diferitelor niveluri de decizie, datorită practicării unor noi motivații și programe de dezvoltare și management; modificarea comportamentelor și a mentalităților individuale, elemente ce în ultimă instanță contribuie la asigurarea funcționalității structurilor instituționale din mediul rural.

Având în vedere noile curente de gândire apreciem că reforma instituțională din mediul rural românesc va viza renunțarea la vechile sisteme, la structurile de tip "top-down" în scopul construirii unui "sistem post-modern". În această concepție, reforma instituțională va urmări diminuarea problemelor devenite de acum arhi-cunoscute, cum sunt spre exemplu acelea ale pământului, ale agriculturii în general, ale structurilor de producție etc., și orientarea spre dezvoltarea unui management durabil adresat întregului spațiu rural în care pământul, agricultura etc. devin elemente ale unei "lumi globale" ale unui domeniu de referință.

Sistemul instituțional din spațiul rural românesc este, în prezent, marcat de elemente birocratice și mecaniciste, cum ar fi: gradul înalt de centralizare a competențelor decizionale; preponderența fluxurilor comunicaționale verticale în defavoarea celor orizontale; inflexibilitatea funcțională a unor structuri organizatorice; lipsa inițiativei private; proliferarea procedurilor standardizate, înalt formalizate și neadekvate cerințelor spațiului rural, care la rândul lor blochează noile idei, spiritul antreprenorial local, pluralismul și deschiderea către nou.

Aceste elemente explică de ce s-a ajuns la:

- comportamente birocratice;
- o mai redusă participare a populației rurale la viața socială;
- formularea unor decizii nerealiste preluate din unele programe de dezvoltare care la rândul lor uneori sunt neadekvate;
- neglijarea identificării, a antrenării și a utilizării resurselor locale;
- practicarea unor activități ce sunt, mai mult sau mai puțin, în acord cu tradițiile locale și cu abilitățile antreprenoriale ale populației din spațiul rural;
- perceperea de către locuitorii satelor a reformei spațiului rural și a agriculturii în special ca "un act providențial", ca rezultat al unui

management exercitat de pe "niveluri superioare" și nu ca o rezultată a unor acțiuni individuale și precis motivate a unei comunități locale.

Rezultă deci că practic, în prezent, în societatea românească este absent un organism cu atribuții specifice de promovare a dezvoltării rurale în ansamblul său, dar și de proiectare a unor politici socio-economice regionale adecvate.

Apariția unui organism cu atribuții specifice de promovare și management a dezvoltării rurale este susținută de cel puțin următoarele considerente:

- nivelul de trai și de informare mai scăzut, în rural față de urban este de natură induce o încetinire în procesele de diminuare a rolului statului și de instituirea mecanismelor pieței în acest areal;
- nevoia creării unui cadru normativ procedural general, care să permită structurarea neechivocă a nivelelor de decizie strategică;
- exercitarea efectivă a deciziilor luate la diferite niveluri și asumarea responsabilităților ce decurg din acestea; stimularea diversificării participării agenților socio-economici din mediul rural în materializarea deciziilor strategice formulate la un moment dat la nivel național sau regional;
- necesitatea identificării, antrenării și solidarizării pe baze partenariale a actorilor implicați în realizarea efectivă a programelor preconizate, respectiv a diferitelor proiecte de dezvoltare economico-socială adresate mediului rural;
- identificarea și alocarea resurselor necesare materializării diferitelor obiective de dezvoltare din mediul rural;
- crearea unui sistem informatic fiabil, eficient, coerent și specializat în asigurarea datelor și informațiilor privind mediul rural;
- nevoia realizării unor "reglări" sectoriale în interiorul arealului rural paralel cu aceea a intensificării conexării sale la sistemele internaționale similare.

Menționăm că pe termen mediu și lung orice viitoare politică agricolă vom construi, aceasta nu va putea deveni efectivă decât numai dacă se vor specifica: zonele rurale cărora le este destinată; modalitatea în care structurile producției agricole preconizate se armonizează cu mediul rural actorii vizați; tipurile de management preconizate etc. Totodată, este foarte adevărat că sprijinirea dezvoltării agriculturii - așa cum s-a procedat până în prezent în România - nu a reprezentat decât un aspect singular și din nefericire incomplet al abordării spațiului rural. De aceea, pe viitor, se impune atât construirea unor politici ale spațiului rural, care să identifice și să ierarhizeze obiectivele dezvoltării (nu numai a zonelor defavorizate sau a celor supuse unor acțiuni exprese de restructurare sau de reabilitare etc.) cât și construirea structurilor în-

stituționale, care să le facă aplicabile, să le urmărească evoluțiile, sinergiile și paradoxurile și care totodată să le corecteze sau să le reformuleze.

Conturarea unui sistem instituțional la nivel local, bazat pe un real parteneriat între actorii implicați, și care să funcționeze în acord cu structurile specifice unei societăți democratice, implică luarea în considerare a elementelor: administrația publică; structurile instituționale private.

Prezentarea sistemelor instituționale locale de dezvoltare rurală are în vedere structurile specifice existente sau în curs de apariție.

În cele ce urmează se va încerca proiectarea elementelor sistemului instituțional local de dezvoltare rurală; acesta va include:

a) administrația publică de la nivel:

- central - Departamentul administrației publice din Guvernul României
- Ministerul Agriculturii și Alimentației - Direcția generală de dezvoltare rurală din MAA
- Ministerul Lucrărilor publice și al amenajării teritoriului - Direcția de dezvoltare rurală
- regional - Departamentul regional pentru agricultură și dezvoltare rurală din cadrul Comisiei Naționale de Dezvoltare Rurală (CNDR)⁴
- local - județeană - Serviciul de dezvoltare rurală din prefecturi
- Direcția județeană pentru, agricultură - localitate (comună sau sat) - Secția de dezvoltare rurală din Consiliul de dezvoltare locală - Camera Agricolă

b) structuri private

b.1.) structuri profesionale

- patronate constituite pentru principalele produse agricole sau pe domenii de activitate
- sindicate constituite pentru principalele produse agricole sau pe domenii de activitate
- organizații profesionale ale producătorilor
- organizații interprofesionale

b.2.) structuri benevole sub forma unor structuri cooperatiste și asocia-

tive - pentru rezolvarea unor probleme economice, politice, sociale sau de mediu;

c) structuri mixte

c.1.) la nivelul administrației publice (interadministrație publică) de tipul:

- central - regional;
- central -județean;
- regional - județean;
- regional - localitate; -județean - localitate.

c.2.) la nivelul public - privat reflectat în matricea de mai jos:

Matricea structurilor instituționale de tip public-privat ce sunt de așteptat să apară în spațiul rural

Public	Privat / la nivel	Central	Regional	Județean	Local
Central	Patronal	X	X	X	
	Sindical	X	X	X	
	Profesional	X	X	X	
	Interprofesional	X	X	X	
	Benevol	X	X	X	X
Regional	Patronal		X	X	
	Sindical		X	X	
	Profesional		X	X	
	Interprofesional		X	X	
	Benevol		X	X	X
Județean	Patronal			X	
	Sindical			X	
	Profesional			X	X
	Interprofesional			X	X
	Benevol			X	X
Local	Patronal				X
	Sindical				X
	Profesional				X
	Interprofesional				X
	Benevol				X

Matricea structurilor instituționale de tipul public-privat existente sau posibile de apărut în următorii ani în spațiul rural poate conduce la concluzia că suntem adepții creșterii birocratiei. În realitate, însă, multiplicarea și diversificarea parteneratului cvasi-public (mixt) crează pe termen scurt și mediu premise suplimentare pentru accelerarea descentralizării procesului decizional de dezvoltare paralel cu asigurarea unui management profesionist al alocării și monitorizării resurselor.

Totodată este însă de așteptat ca pe măsura diminuării rolului statului în economie și a achiziționării de experiență managerială de către sectorul privat structurile instituționale mixte și de tip public să se reducă numeric și să-și diminueze influență în procesele de decizie privind dezvoltarea.

Structurile instituționale locale create în funcție de relațiile ce stau la baza apariției lor pot fi de cel puțin două tipuri:

a) prin relații parteneriale între toate structurile publice și private existente la nivel local se poate constitui o singură structură instituțională locală specifică asemănătoare unui "mini-parlament"; structurile instituționale de tip "mini-parlament" vor avea rolul de a formula direcțiile generale de dezvoltare la nivel local pe termen mediu și lung.

Structurile instituționale locale (SIL) de tipul mini-parlament au un caracter mai mult "onorific" și chiar se poate afirma că acestea ar avea aproape aceeași structură în toată țara.

b) prin relații parteneriale între unele structuri publice și private existente la nivel local se pot constitui o diversitate de instituții axate pe rezolvarea unuia sau mai multor obiective de interes local.

Structurile instituționale pe obiective vor avea rolul de a rezolva probleme punctuale ale comunităților locale unde acestea se vor constitui. Apreciem că în etapa actuală aceste structuri vor avea și rolul de a contribui la formarea în spațiul rural a unei reale societăți civile.

Menționăm că în ambele situații structurile instituționale propuse vor mai trebui să includă și autorități morale.

3. PARTENERI POTENȚIALI PENTRU DEZVOLTAREA AGRICULTURII ȘI A SPAȚIULUI RURAL

3.1. Parteneri tradiționali

În cele ce urmează s-a încercat o identificare a partenerilor potențiali ce sunt sau pot fi implicați în programele de dezvoltare a agriculturii și a spațiului rural. Aceștia sunt: Ministerul Agriculturii și Alimentației; Sindicatele; Patronatele; Organizațiile profesionale; Institutele de cercetare și proiectare; Autoritățile publice locale etc.

a. Ministerul Agriculturii și Alimentației, prin poziția sa și prin resursele financiare de care dispune, reprezintă cel mai important partener pentru dezvoltarea agriculturii României. Ministerul Agriculturii și Alimentației este principalul organism guvernamental care coordonează agricultura României. El are în componența sa 28 mari direcții (HG 390/1997)¹, fiecare din acestea având și corespondent la nivel județean; direcțiile MAA sunt construite pentru a asigura realizarea obiectivelor de dezvoltare a ramurii, după cum urmează: Agenția Națională Sanitar Veterinară; Direcția Generală de Strategii de Dezvoltare și Sinteze; Direcția Generală Economică și Relații Bugetare; Direcția Generală Politici Agroalimentare; Direcția Serviciilor Destinate Agricultorilor; Direcția Generală de Dezvoltare Rurală; Direcția Generală de Integrare Europeană, Cooperare și Relații Internaționale; Direcția Generală a Patrimoniului Cadastrului, Organizare Teritorială și Administrativ; Direcția de Control General și Inspecții; Direcția Management, Resurse Umane; Direcția de Pescuit, Piscicultura și Inspecții; Direcția Produse Agricole de Origine Vegetală; Direcția Produse Agricole de Origine Animală; Direcția Statistică și Informatică; Direcția Strategii, Programe; Direcția Integrare Europeană și Programe PHARE; Direcția Organisme Internaționale; Direcția Relații Economice Bilaterale și Protocol; Direcția Buget, Finanțe și Investiții; Direcția Financiar - Contabilitate; Direcția Standarde, Calitatea Producției Agroalimentare și Acreditare Agenților Economici; Direcția protecția Plantelor și Carantină Fitosanitară; Direcția Patrimoniului Societăților Comerciale și Regii Autonome; Direcția Cadastrului și Organizarea Teritoriului, Calitatea Solului; Direcția de Îmbunătățiri Funciare, Protecția Mediului; Direcția Structuri Rurale și Programe Rurale; Direcția Dezvoltării Zonelor Defavorizate; Direcția Administrativă.

Ministerul Agriculturii și Alimentației elaborează politica agricolă a României, strategii și programe de dezvoltare a ramurii.

În îndeplinirea atribuțiilor sale Ministerul Agriculturii și Alimentației are relații partenoriale cu:

¹ Deși după 1996 au avut loc două mari restructurări ale MAA, majoritatea direcțiilor s-au menținut; s-au modificat coordonatorii și atribuțiile.

- alte ministere: Ministerul Finanțelor, Ministerul Afacerilor Externe, Ministerul Învățământului, Ministerul Industriilor, Ministerul Transporturilor, Ministerul Apelor, Pădurilor și Protecția Mediului Înconjurător, Ministerul Turismului, Ministerul Muncii și Protecției Sociale, Ministerul Științei și Tehnologiei;
- organisme bancare sau de control: Curtea de Conturi a României, Banca Națională a României și alte bănci comerciale, Poliția Economică;
- organisme guvernamentale și neguvernamentale din țară și din străinătate cum ar fi: Fondul proprietății de stat; Ministerul Reformei; SIF-uri; Misiunea permanentă a Băncii Mondiale la București; Biroul PHARE al Uniunii Europene; FAO, OMS etc.;
- institute de învățământ superior și de cercetare cum sunt: Academia de Științe Agricole și Silvici; universitățile agronomice de la București, Craiova, Timișoara, Iași, Brașov etc
- agenți economici de stat sau privați din agricultură și din celelalte domenii de activitate (industrie, servicii) etc

b. Un alt partener important implicat în dezvoltarea ramurii și, respectiv, a spațiului rural îl reprezintă sindicatele. În prezent, în agricultură și industria alimentară există peste 20 de federații sindicale și sindicate libere. Unele din aceste sindicate sunt independente, altele sunt afiliate la organizații sindicale naționale (cartel ALFA, CNSRL "Frăția" etc). Între sindicate și Ministerul Agriculturii și Alimentației și respectiv Guvernul României există relații parteneriale prin care sindicatele reprezintă interesele salariaților din domeniu.

c. Patronatele sunt, de asemenea, parteneri în negocierile cu executivul. În domeniul agriculturii și industriei alimentare s-au identificat până în prezent peste 20 organizații patronale, majoritatea acestora funcționând în industria alimentară (lapte, ulei, zahăr, bere etc). Menținerea capitalului majoritar de stat în întreprinderile din industria alimentară, structurile organizatorice relativ stabile sunt elemente ce au favorizat diversitatea structurilor parteneriale în domeniu. Dintre aceste organizații patronale cea mai mare parte au aderat la marile federații patronale naționale (Federația patronală din agricultură, Confederația Națională a Patronatului Român etc), doar câteva rămânând independente.

d. Organizațiile profesionale din agricultură sunt foarte numeroase. Unele din acestea au apărut încă înainte de 1989, și continuă să funcționeze și în prezent. Alături de acestea au apărut unele organizații noi care s-au înființat în ultimii ani. Ele au apărut din necesitatea susținerii unor interese comune ale diferitelor categorii socio-profesionale aparținând noului sector privat cum ar fi organizațiile crescătorilor de animale, ale diferitelor grupe de cultivatori, ale proprietarilor de terenuri agricole, ale fermierilor etc. Trebuie menționat însă că în prezent absența unui cadru legislativ adecvat lipsește aceste structuri parteneriale de unele din atribuțiile majore pe care astfel de structuri le dețin în țările cu economie dezvoltată și anume de puterea de negociere și de partici-

parea la formularea deciziilor de dezvoltare luate de autoritățile publice centrale și respectiv locale. Referitor la rolul organizațiilor profesionale, în cadrul economiilor de piață menționăm că acesta este unul important și constă în:

- facilitarea unirii eforturilor (financiare, materiale, umane și informaționale) pe linia susținerii unor anumite domenii din producția agricolă (producția de cereale, creșterea vacilor de lapte din anumite rase cum este de exemplu pentru rasa "Bălțata Românească", creșterea și ameliorarea raselor de ovine spre exemplu merinos etc);
- sesizarea organelor publice centrale (Ministerul Agriculturii și alți membrii din Guvern) asupra problemelor cu care se confruntă agricultorii din diferite zone ale țării;
- participarea activă, în cadrul unor parteneriate pentru dezvoltarea agriculturii și a spațiului rural, la nivel local sau regional pentru materializarea unora din obiective;
- contribuie la popularizarea cunoștințelor tehnice și economice privind cultura plantelor și creșterea animalelor, pe plan local, prin organizarea de seminarii, conferințe;
- acordă consultanță de specialitate fermierilor interesați etc.

Circa 30 de organizații profesionale aparținând structurilor private, de pe tot cuprinsul țării, se află în relație de colaborare și schimb de informații cu Ministerul Agriculturii și Alimentației. Aceste organizații profesionale sunt structurate fie ca asociații (Asociația fermierilor, Asociația crescătorilor de animale, Asociația de turism rural și agroturism etc), fie ca fundații (Fundația româno-elvețiană "Morăreni" din jud.Mureș, Fundația agricultorilor privați "Prietenii țărânului român" etc, fie ca societăți naționale (Societatea națională a pomicultorilor, Societatea viticultorilor ecologiști "Viteco", Societatea națională a horticultorilor etc).

e. Institutele de cercetări în măsura în care sunt antrenate în diferite acțiuni de consultanță și expertiză, participă, ca veritabili actori, la unele programe parteneriale inițiate fie de MAA fie de celelalte structuri organizatorice din domeniu.

Obiectivul principal de activitate al acestor structuri instituționale constă în identificarea și dezvoltarea problemelor cheie din agricultură și din spațiul rural, propunând alternative de soluții. Ele acordă de asemenea, asistență de specialitate (agronomică, economică, agrotehnică, protecția mediului etc) în cadrul unor programe parteneriale naționale, regionale, locale sau transnaționale și participă totodată la evaluarea rezultatelor.

Unirea eforturilor tuturor acestor actori trebuie să asigure crearea graduală a condițiilor pentru ca agricultura să devină un sector competitiv, capabil să se integreze în Piața Unică Europeană prin: instituționalizarea mecanismelor pieței și a asigurării convergenței lor cu cele comunitare; formarea unei noi structuri agrare; modernizarea sectorului agroalimentar; dezvoltare rurală în acord cu resursele și specializările tradiționale; protecția

mediului înconjurător; alinierea calității produselor agroalimentare la standardele internaționale.

f. Autoritățile publice locale vor trebui să dispună de anumite instrumente politice, legislative și instituționale pentru îndeplinirea programelor de dezvoltare, privind serviciile publice, infrastructura pentru transport, crearea de locuri de muncă, dezvoltarea și practicarea unor politici de tip orizontal, care să favorizeze firmele locale, măsuri locale de protecția mediului, politici de taxe etc. Atingerea acestor deziderate implică însă evaluări ale cerințelor locale în funcție de care să se poată stabili direcții de acțiune specifice privind:

- încurajarea diversificării dezvoltării economice locale tară însă a neglijă agricultura;
- îmbunătățirea facilităților și mediului de viață la nivelul comunităților locale;
- identificarea și implicarea partenerilor politici, economici sau sociali în organizarea și implementarea unor proiecte de dezvoltare;
- informarea populației în legătură cu obiectivele și metodologia proiectelor ce urmează a fi derulate la nivel local;
- încurajarea materializării unora din sugestiile practice provenite de la diverși actori locali.

3.2. Parteneri și instituții implicate în derularea fenomenelor și proceselor specifice perioadei actuale

3.2.1. Formarea și consolidarea structurilor parteneriale și instituționale regionale

Globalizarea dezvoltării, prin crearea conceptului "satului global", are ca principal instrument de materializare politicile regionale.

Politicile regionale sunt instrumente de rezolvare a unor probleme de natură economică, socială, de mediu etc ce urmăresc reducerea diferențelor de dezvoltare dintre zone, fie că acestea sunt areale din interiorul unei țări, fie că sunt macroregiuni sau orice alte entități teritoriale considerate drept părți ale unor areale.

Concret, prin politicile regionale, zonelor și arealelor sărace respectiv zonelor cu un nivel de prosperitate scăzută li se distribuie resurse diverse (materiale, financiare, umane și informaționale) de către organisme special constituite, în componența cărora se află reprezentanți ai guvernelor naționale precum și aleși locali. Resursele disponibile se distribuie pe baze competitive, beneficiarii fiind obligați să prezinte proiecte concrete prin care sunt fundamentate atât modalitățile de utilizare a resurselor cât și căile de rezolvare a unor probleme locale majore.

Un instrument important în "nivelarea" prosperității, diferitelor zone din cadrul unui stat sau la nivelul continentului îl reprezintă cooperarea transfron-

talieră. În acest mod, regionalismul și cooperarea transfrontalieră sunt principii de dezvoltare aplicate intens mai ales în ultimii ani în Uniunea Europeană pentru rezolvarea unor probleme de natură economică, socială sau de mediu cu care se confruntă diferite areale.

De la început trebuie precizat că regiunile de dezvoltare nu sunt structuri administrative. Ele sunt asociații voluntare, recunoscute de guvern, formate în baza unor propuneri elaborate de tehnicieni și agregate de experți din organisme centrale și locale. Regiunile de dezvoltare sunt zone bine definite, reunite pe criterii de similaritate.

Reducerea dezechilibrelor regionale pentru țările asociate din Europa Centrală apare ca unul dintre obiectivele Strategiei de preaderare la Uniunea Europeană.

În acest context, măsurile recent inițiate de instituire a unor politici regionale și în România, începe să își afle o reală motivație.

Este necesar să distingem între obiectivul disparităților regionale în interiorul țării și obiectivul reducerii diferenței de nivel de trai dintre România (privită în ansamblul ei ca regiune) și nivelul mediu de dezvoltare al țărilor din Uniunea Europeană.

Dezvoltarea regională în România este unul din obiectivele principale ale Programului actual de guvernare.

În lumina noilor orientări, România va trebui să își orienteze politicile economice în direcția atenuării decalajelor de dezvoltare.

Dintre cele mai importante proiecte agreeate de Comisia Europeană și de Guvernul României și incluse în programul PHARE pentru perioada 1996-1999 sunt Programul pentru întreprinderi mici și mijlocii și subprogramul de dezvoltare regională în România în valoare de 18 mil.ECU.

Accesul României la Fondurile structurale de dezvoltare la nivelul Uniunii Europene va fi posibil doar dacă se va formula o politică națională clară în domeniul dezvoltării regionale.

Până acum au existat preocupări disparate privind dezvoltarea regională, din care menționăm programele pentru Delta Dunării, Munții Apuseni precum și programele pentru județele Vaslui, Botoșani și Giurgiu.

În conformitate cu studiile de dezvoltare regională elaborate până în prezent regiunile de dezvoltare propuse pentru țara noastră sunt în număr de opt și au următoarele caracteristici generale: sunt unitare sub aspectul funcționalității prezente și viitoare; sunt relevante ca unități statistice teritoriale.

În stadiul actual, important este ca aceste regiuni de dezvoltare să se creeze și să devină funcționale structurile instituționale ale politicii regionale. Crearea instrumentelor instituționale necesare aplicării politicii de dezvoltare regională inerent va conduce la un spor de birocrație, care însă la rândul său va fi absorbit de: îmbunătățirea managementului dezvoltării; descentralizarea deciziei; asigurarea unei bune calități a informațiilor; capacitatea dezvoltării unor acțiuni specifice problemelor cu care se confruntă diferite areale de dezvoltare etc.

În prezent, se definitivează proiectul legii ce va reglementa modul de aplicare a politicii regionale. Acest act normativ va asigura doar cadrul legislativ cel mai general pentru demararea politicilor de dezvoltare regională; menționăm că în continuare vor fi necesare eforturi serioase de completare. În acest context se înscriu și cele două proiecte de ordonanță, unul aparținând Departamentului Administrației Publice Locale, altul Ministerul Reformei referitoare la zonele de dezvoltare economică și zonele speciale.

Analizând, însă, forma actuală a acestor din urmă documente constatăm că problemele dezvoltării rurale și respectiv ale agriculturii sunt complet neglijate. Apreciem însă că prin finalizarea unei concepții, a unei strategii de dezvoltare rurală, cel mai târziu la începutul anului 1999, documentele menționate vor putea fi amendate atenuându-se totodată neajunsul actual.

Devansând acțiunile legislative și instituționale ale Guvernului au început să se creeze structuri asociative în vederea conturării structurilor instituționale ale viitoarelor regiuni de dezvoltare. Asocierile create sunt de fapt niște convenții încheiate între județele care ar urma să formeze niște macroregiuni de dezvoltare; convențiile vizează crearea premiselor de cooperare în vederea identificării unor proiecte de dezvoltare, de interes comun, pentru o aceeași zonă a țării. În prezent aceste structuri instituționale nou apărute au la bază reglementările Legii 21/1924 cu avantajele și dezavantajele inerente. Apreciem însă acest început și că în orice astfel de acțiune experiențele pozitive ce se vor acumula vor putea servi noilor parteneriate de dezvoltare originală.

Trebuie precizat că după lansarea în luna mai 1997 a Proiectului privind politica de dezvoltare regională și dezbaterea sa în mass media, reacții mult mai bune s-au înregistrat la nivel local și județean decât la nivel central", dar experții Grupului de consultanță pentru probleme regionale sunt optimiști.

Oamenii au înțeles adevăratul sens al acestei politici și anume acela că ea reprezintă un instrument de rezolvare a unor probleme și eventual o cale de atragere a unor resurse suplimentare spre comunitățile locale.

Aplicarea viitoarei politici de dezvoltare regională se bazează pe o structură instituțională care a fost schițată în "Carta Verde a dezvoltării regionale".

Importante sunt agențiile de dezvoltare regională, instituții care vor veghea la aplicarea politicii regionale. Anul 1998 ar trebui să fie destinat etapei de construcție instituțională și formării de specialiști urmând ca din 1999 să se înceapă efectiv desfășurarea proiectelor de dezvoltare regională.

"Carta Verde" prevede constituirea unui Fond Național de Dezvoltare Regională administrat de către un nou corp instituțional - Consiliul Național de Dezvoltare Regională, format atât din reprezentanți ai organelor alese cât și din cei ai administrației publice. Acest fond ar urma să fie alimentat din: resurse bugetare; finanțări de la Uniunea Europeană; alte surse, cum ar fi de exemplu, sumele rezultate prin aplicarea unui sistem diferențiat de impozite și taxe, care să stimuleze atragerea forței de muncă precum și investițiile în regiunile mai slab dezvoltate.

Administratorul acestor fonduri, Consiliul va fi constituit din reprezentanții regiunilor desemnați dintre membrii consiliilor județene și ai prefecturilor, precum și din reprezentanții ministerelor cu competențe în formularea și aplicarea politicii de dezvoltare regională.

3.2.2. Parteneri și instituții specifice susținerii politicilor de dezvoltare a agriculturii și a spațiului rural

3.2.2.1. Parteneriate pentru restructurarea agriculturii¹

Programul de atingere a macrostabilizării României până în anul 2000, elaborat în cadrul programului PHARE, are la bază studii de dezvoltare a județelor (pe baza a 12 indicatori) în final proiectându-se chiar o ierarhizare a acestora. S-au identificat dezechilibre grave, adevărați poli ai sărăciei în regiunile din N-E Moldovei, Delta Dunării și din Munții Apuseni.

Conform acestui program România va trebui să promoveze o "dezvoltare regională prin descentralizare", stimulând astfel dezvoltarea locală. Acest tip de dezvoltare preconizat este de natură a stimula parteneriate reale între administrația locală și cea centrală, între sectorul public și cel privat.

Conform acestui program în următorii 4 ani se vor aloca 10 mii. ECU/an pentru dezvoltarea regională și sectorială a unor zone defavorizate precum și a unor "zone speciale" de dezvoltare economică. Din păcate problemele dezvoltării rurale nu au fost incluse în acest program din cel puțin următoarele motive:

a) obiectivele precizate cel mai frecvent în politicile regionale practicate în prezent în țările UE nu menționează totdeauna explicit spațiul rural.

În general, obiectivul major al oricărei țări, în ceea ce privește politica regională este realizarea unui echilibru între nivelurile de dezvoltare economică și socială a diferitelor regiuni din spațiul național.

Prezentarea acestui obiectiv se justifică prin faptul că pe această cale se obține îmbunătățirea performanțelor economice naționale, a expansiunii economice de ansamblu și chiar coeziunea țării (presupune o dezvoltare echilibrată a teritoriului țării).

Acestui obiectiv global i se subsumează, în politica regională, diverse alte obiective parțiale care însă, prin transpunerea lor în practică, se transformă în căi de acțiune pentru realizarea obiectivului major. Obiectivele întâlnite cel mai frecvent în politicile regionale pot fi sistematizate astfel:

¹ Ca premise pentru aplicarea politicilor regionale; îmbunătățirea profitabilității ramurii etc.

1. Sprijinirea anumitor zone care cunosc dificultăți deosebite prin concentrarea ajutorului în aceste zone defavorizate. În cadrul acestui obiectiv se pot detașia alte acțiuni:

- regiunile în care au loc mari schimbări structurale sunt ajutate să suporte transformările și să-și poată continua dezvoltarea economică pe altă traiectorie;
- pentru regiunile cu particularități deosebite se întreprind politici adecvate specificului lor pentru a-și putea păstra identitatea culturală;
- pentru transformarea economică sau pentru susținerea renovării rurale se întreprind acțiuni speciale.

2. Echilibrarea cererii și ofertei de forță de muncă în zonele cu surplus sau deficit de populație. Acțiunile subsumate acestui obiectiv sunt:

- încurajarea aportului de capital, implantarea sau dezvoltarea de obiective noi în zonele de declin economic și social sau în zonele cu excedent de forță de muncă;
- construirea sau îmbunătățirea infrastructurii care să facă posibilă realizarea investițiilor prezentate mai sus;
- crearea de "poli de creștere" pentru decongestionarea aglomerațiilor urbane și atragerea spre noi poli.

3. Controlul inflației și accelerarea creșterii prin devierea unor cereri de resurse din zonele aglomerate spre zonele deficitare.

Din cele de mai sus, se poate constata că măsurile întreprinse în cadrul politicii regionale se pot încadra în două direcții opuse de acțiune:

- stimularea activității în zonele defavorizate;
- limitarea dezvoltării zonelor aglomerate prin încetinirea ritmurilor creșterii investițiilor.

Totodată, trebuie să remarcăm faptul că în ceea ce privește politicile regionale, România se află încă într-o fază incipientă; de aceea considerăm că sunt bine venite încercările de identificare și de evaluare a stadiului dezvoltării zonale a unui sector de activitate, în cazul de față a agriculturii.

Apreciem că prin identificarea zonelor rurale cu disfuncționalități în ceea ce privește agricultura se crează premise reale pentru proiectarea unor viitoare structuri instituționale capabile să sprijine strategii de dezvoltare durabilă a ramurii.

b) absența în țara noastră în momentul elaborării programului menționat mai sus a unei concepții coerente și respectiv a unei instituții specializate privind spațiul rural.

Trebuie să remarcăm faptul că în ceea ce privește politicile regionale, România se află încă într-o fază incipientă, iar multiplicarea încercărilor de identificare și de evaluare a stadiului dezvoltării pe sectoare de activitate și domenii

și din spațiul rural și respectiv din agricultură, sunt de natură a avea o influență deosebită în viitoarele politici generale de dezvoltare socio-economică.

Referitor la viitoarele studii de evaluare a stadiului de dezvoltare a diferitelor sectoare și domenii, apreciem că prin identificarea arealelor rurale cu disfuncționalități în ceea ce privește agricultura, meșteșugurile tradiționale, mediul etc. se crează premise reale pentru proiectarea unor viitoare strategii și programe reale adresate unor actori, grupuri de interese, etc.

În continuare sunt prezentate numai câteva din problemele cu care se confruntă spațiul rural și respectiv agricultura românească în prezent.

Restructurarea agriculturii, ca una din componentele dezvoltării rurale, este un proces complex ce trebuie să țină seama de:

- intensitatea activităților agricole propriu-zise, dar și a celor non-agricole;
- înzestrarea cu factori a forței de muncă;
- structurile de proprietate asupra pământului precum și de modalitățile de exploatare a acestuia;
- profitabilitatea și randamentele activităților desfășurate;
- intensitatea activităților de creștere a animalelor, inclusiv posibilitățile de îmbunătățire a structurilor de rase și linii de creștere existente;
- veniturile realizate din principalele activități agricole și respectiv non-agricole.

În scopul completării analizei se mai pot folosi indicatori globali de caracterizare a nivelului de dezvoltare regională sau locală cum ar fi: produsul intern brut pe locuitor; durata medie de școlarizare a populației; numărul mediu de specialiști cu profil agricol; densitatea rețelei de drumuri etc.

Evaluări preliminare ale regiunilor rurale cu probleme în domeniul agricol sunt abordate în lucrarea "Identificarea zonelor rurale cu disfuncționalități în agricultură"¹.

¹ Simona Bara, Minodora Moldovan, Mirela Rusali, Ioana Roman, Probleme economice nr. 30, CIDE, București 1996

Identificarea și delimitarea zonelor rurale cu disfuncționalități în domeniul agricol s-a bazat pe un sistem de indicatori tehnico-economici, de caracterizare pe de o parte a agriculturii și pe de altă parte a unor elemente globale ale spațiului rural. Dintre agregatele mari de indicatori folosite pentru caracterizarea agriculturii menționăm:

- populația ocupată în agricultură;
- gradul de înzestrare al agriculturii cu resurse funciare și mecanice;
- structura de proprietate și de exploatare a fondului funciar;
- randamentele realizate în sectorul producției vegetale și respectiv animale;
- veniturile obținute din activitatea agricolă precum și dinamica lor etc.

Din grupa indicatorilor utilizați pentru caracterizarea generală a ruralului în studiul de față s-au luat în considerare:

- PIB pe locuitor exprimat prin nivelul puterii de cumpărare a populației;
- durata medie de școlarizare a populației;
- numărul mediu de specialiști cu profil agricol;
- densitatea drumurilor.

În final, s-au identificat un număr de 31 indicatori, se pot reprezenta tot atâtea "criterii" după care să se realizeze evaluări ale unor zone rurale cu disfuncționalități în domeniul agricol.

Pentru fiecare din criteriile luate în considerare prin comparații succesive între zone au rezultat ierarhizări ale mărimii disfuncționalităților din domeniul agricol, identificându-se totodată și zonele rurale fragile (afecte de fiecare criteriu).

Pentru determinarea mărimii indicatorului complex ce reflectă în ansamblu fenomenul studiat denumit "gradul disfuncției" se parcurg trei etape după cum urmează:

a) se acordă nota 1 și respectiv 0 pentru zonele (județele) ce au prezentat fragilitate (disfuncții) în domeniul agricol și respectiv pentru zonele care au înregistrat o relativă stabilitate;

b) se însumează notele acordate criteriilor de caracterizare a fiecărei zone;

c) se ierarhizează în ordine crescătoare mărimile rezultate; valoarea maximă a sumei notelor criteriilor acordate unei zone reprezintă indicatorul "gradul disfuncției".

Menționăm că această metodă de determinare a indicatorului gradul disfuncției permite atât adăugarea unor noi criterii cât și renunțarea la altele. De asemenea, metoda poate fi "rafinată" în continuare, în funcție de necesitățile decidenților, prin acordarea unor "grade de importanță" fiecărui criteriu folosit, astfel încât, în final, zonele delimitate să reflecte cât mai realist disfuncționalitățile economico-sociale ale domeniului de interes, în cazul de față a agriculturii.

Diferitele criterii folosite pentru compunerea indicatorului "gradul disfuncției" reflectă că din 40 de regiuni (județe) analizate (exceptând Municipiul București), în care ruralul este prezent în diferite grade, în peste 40% din acestea se manifestă puternice disfuncționalități în domeniul agricol.

Indicatorul "gradul disfuncției" agriculturii în zonele rurale

Specificare	Tip de disfuncții		
	Acut	Major	Moderat
Mărimea disfuncționalităților	11-13	9-10	8
Număr de județe incluse în grupă	6	5	5

Având în vedere mărimea indicatorului "gradul disfuncției" au fost conturate trei mari grupe de zone rurale defavorizate după cum urmează:

a) zone rurale cu disfuncții acute ale agriculturii, care sunt reprezentate de județele: Dolj, Tulcea, Ialomița, Teleorman, Olt, Mehedinți;

b) zone rurale cu disfuncții majore ce sunt reprezentate de județele: Botoșani, Caraș-Severin, Călărași, Maramureș, Sălaj;

c) zone rurale cu disfuncții moderate ce sunt reprezentate de județele: Constanța, Bistrița-Năsăud, Vâlcea, Harghita, Vaslui.

Analiza și delimitarea zonelor rurale cu disfuncționalități acute în domeniul agricol trebuie abordate dinamic dat fiind evoluția proceselor dezvoltării dar și flexibil dat fiind capacitatea decidenților pe de o parte, de a introduce noi criterii/indicatori și, pe de altă parte, de a perfecționa instrumentele utilizate cum ar fi, spre exemplu, ierarhizarea importanței criteriilor alese. Apreciem că astfel de studii preliminare reprezintă o etapă strict necesară în susținerea succesului viitoarelor politici regionale, deoarece existența unor puternice inegalități economice la nivel sectorial reprezintă potențiale surse de conflict și instabilitate economică și socială în cadrul viitoarelor structuri funcționale. Totodată acestea afectează, în același timp, și eficacitatea funcționării parteneriatelor, respectiv a instituțiilor, existente sau viitoare.

Pentru materializarea acestei precondiții de formulare și aplicare a viitoarelor politici regionale, propunem elaborarea unui proiect pentru identificarea și delimitarea zonelor rurale cu disfuncționalități acute în domeniul agriculturii, zone care nu fac decât să inducă elemente de frânare a reformelor începute. Într-o etapă imediat următoare, pe baza rezultatelor acestui proiect, se va putea trece la evaluarea /identificare resurselor necesare susținerii atingerii principalelor obiective de sprijinire a arealelor rurale cu dificultăți. Dintre instituțiile publice ce vor putea fi direct implicate în astfel de acțiuni menționăm: Ministerul Agriculturii și Alimentației, Ministerul de Finanțe, Ministerul Lucrărilor Publice și al Amenajării Teritoriale, Ministerul Muncii și Protecției Sociale, Ministerul Apelor, Pădurilor și Mediului, Ministerul Reformei, Administrația Publică Locală. Apreciem că responsabilitățile acestor autorități vor trebui să se sta-

bilească prin protocol conform obiectivelor proiectului menționat (delimitarea arealelor cu disfuncționalități acute în domeniul agriculturii).

Printr-o intensă cooperare și coordonare între organismele participante s-ar putea evita crearea unor noi instituții imprecis definite, fenomen ce în ultimă instanță ar putea contribui la reducerea birocrăției suplimentare.

Totodată, în calitate de co-parteneri la acest proiect ar mai putea fi menționați: Ministerul Industriei și Comerțului, Ministerul Sănătății, Ministerul Educației Naționale etc.

După ce partenerii vor realiza primele evaluări referitoare la starea spațiului rural și respectiv la agricultură și după ce vor contura principalele programe de acțiune, de atenuare a disfuncționalităților de dezvoltare se poate trece la o nouă etapă, și anume aceea de formare a unor structuri partenoriale regionale de dezvoltare rurală cu obiective bine definite.

Totodată, acestea din urmă vor avea și rolul de a materializa și de a urmări implementarea viitoarelor proiecte de dezvoltare inclusiv a celor specializate cum ar fi spre exemplu cele adresate zonelor rurale defavorizate.

3.2.2.2. Modele de parteneriat și instituții pe obiective de dezvoltare generală economică, socială și culturală care pot fi inițiate în spațiul rural

În cele ce urmează se va continua prezentarea unor posibile modele de parteneriat ce ar putea fi dezvoltate în spațiul rural după cum urmează:

- parteneriatele instituționale cu obiective multiple;
- parteneriate instituționale cu obiective precis conturate.

Menționăm că pentru fiecare din acestea au fost alese acele modele de parteneriate instituționale, care își găsesc un oarecare echivalent în spațiul urban (deci există achiziționată o experiență care, în parte, poate fi transferată) și care sunt de natură a contribui la susținerea viitoarelor politici de dezvoltare rurală și regională.

a. Parteneriat instituțional cu obiective multiple

a. 1. Parteneriat instituțional de tip public - privat organizat la nivel regional Materializarea diverselor strategii de dezvoltare rurală regională se va putea baza pe inițierea unor structuri partenoriale cvasi-publice sau mixte (public-privat). În general, astfel de acțiuni vor putea avea ca obiective globale:

- crearea de locuri de muncă;
- transformarea activităților agricole de subzistență în unele profitabile paralele cu dezvoltarea și consolidarea unor noi din domeniul prelucrării agroindustriale, din cel terțiar etc;
- formarea unei clase de mijloc în rândul producătorilor agricoli, care nu numai să cunoască și să utilizeze noile tehnologii, dar care să și aibă capacitatea reală de reluare a proceselor de producție (fie pe același nivel, fie pe unul mai înalt);

- transformarea sistemelor economice locale prin orientarea lor spre activități ce prezintă avantaje comparative pe piața locală, regională etc;
- definitivarea unor infrastructuri de transport și comunicații cu includerea și a serviciilor necesare dezvoltării economice și sociale locale;
- gestionarea eficientă și în interesul comunităților locale sau regionale a diverselor categorii de resurse financiare provenite de la diverși donatori precum și de la bugetele publice (naționale, regionale, locale, transfrontaliere);
- coordonarea la nivel local a inițiativelor private și publice în favoarea dezvoltării și cooperării actorilor locali cu agenți specializați în elaborarea proiectelor de dezvoltare regională, locală etc.

Parteneriatul public - privat poate să apară în urma unui acord semnat de reprezentanții acestuia, care în prealabil a fost supus aprobării comunității locale sau grupurilor de interese implicate.

Conducerea și gestiunea parteneriatului va fi asigurată prin trei entități distincte: Consiliul regional, Comisia regională și Președintele.

Scurtă caracterizare a structurilor parteneriale regionale de tip mixt

- Consiliul regional se compune din reprezentanți ai primăriilor și din alți membri numiți de fiecare autoritate publică locală implicată. Atribuțiile Consiliului regional: să aleagă președintele și vicepreședintele; să elaboreze și să aprobe bugetul pentru acțiunea partenerială ce urmează a fi inițiată; să fixeze contribuțiile partenerilor.
- Comisia regională va fi compusă dintr-un președinte, un vicepreședinte și membri ce vor avea sarcina să organizeze serviciile de parteneriat, să-și asume gestiunea economică și financiară a resurselor; de asemenea aceasta analizează contractele referitoare la activitatea publică și la serviciile destinate regiunii. Membrii Comisiei regionale conduc fiecare câte un serviciu sau o activitate; astfel se vor înființa și respectiv vor apărea birouri specializate pentru turism, comunicații și infrastructuri, cultură, formare și educare, dezvoltare agricolă, tineret și sport, bunăstare socială (nivel de trai), mediu înconjurător. Numărul acestor birouri specializate va fi în acord cu obiectivele proiectului/programului de dezvoltare regională ce urmează a fi derulat.
- Președintele reprezintă structura partenerială creată pentru derularea proiectului/programului de dezvoltare regională ce a fost convenit și totodată răspunde de managementul resurselor constituite pentru susținerea obiectivelor propuse.

În ceea ce privește modul de funcționare a structurii parteneriale regionale mixte constituite menționăm că periodic Consiliul și Comisia regională se

vor reuni (Consiliul regional odată la trei luni și Comisia regională odată pe lună) și numai cu titlu excepțional acestea se vor întruni atunci când circumstanțele o cer.

Deciziile vor fi luate prin scrutin majoritar, exceptând cazul în care statutul sau normele juridice cer un "quorum" diferit. Deciziile au forță executorie pentru actorii, partenerii implicați.

Resursele financiare vor proveni din: sectorul public sub formă de subvenții și ajutoare publice; din sectorul privat sub formă de donații și contribuții etc.

a.2. Parteneriat instituțional între autoritățile regionale și cele locale în țările dezvoltate succesul politicilor de dezvoltare rurală se bazează pe acțiuni partenariale între autoritățile regionale și locale, care pentru materializare necesită: crearea unor reglementări și norme adecvate; proiectarea unor instituții specifice. Menționăm că viitoarele structuri instituționale ce vor fi constituite și în țara noastră, în cazul parteneriatului de tip regional-local, vor funcționa numai pe durata proiectului/programului convenit.

În general, principalele obiective ale parteneriatului instituțional inițiat între autoritățile regionale și locale sunt:

- mobilizarea potențialului zonelor rurale;
- promovarea unor politici structurale în raport cu o direcție de dezvoltare mai generală de creare și de sporire a veniturilor producătorilor agricoli;
- acordarea de priorități pentru transferurile de informații;
- dezvoltarea mai intensă a resurselor umane comparativ cu cele materiale în scopul unei mai eficiente utilizări a acestora din urmă și deci a reducerii costurilor activităților desfășurate¹;
- promovarea asocierii și cooperării ca structuri instituționale capabile să asigure nu numai conservarea proprietății private, ci și managementul profesional al activităților ce fac obiectul acestor parteneriate;
- susținerea autonomiei locale;
- încurajarea cooperării dintre diferitele niveluri ale administrației publice și sectorul privat; cooperări de acest gen se vor putea realiza în diferite forme mai ales prin intermediul unor organizații cvasi-publice sau chiar a unora non-guvernamentale.

Aceste obiective pot fi incluse ca atare sau în diferite combinații în viitoarele structuri instituționale de tipul regional-local.

Apreciem că atât pentru asigurarea continuității activităților desfășurate în cadrul acestor tipuri de parteneriate cât și pentru consolidarea lor este necesară constituirea în paralel a unor structuri complementare - sub forma unor comisii sau asociații sau fundații etc - care să favorizeze și să susțină schimburi informaționale privind: realizarea de proiecte și schimburi de experi-

¹ Trebuie menționat că în cazul țărilor în tranziție reducerea costurilor ar trebui să fie un obiectiv anterior celui de profitabilitate

ență între diferiții actori; organizarea unor stagii de formare a resurselor umane, care să pună la dispoziția localităților sau arealelor identificate ca fiind defavorizate diferite servicii de consultanță și care să urmărească și desfășurarea proiectelor de dezvoltare (de la concepție până la realizare) sau aplicarea unor programe (sociale, economice, de mediu etc), apelând în acest scop la echipe de consilieri specializați.

Proiectele de dezvoltare inițiate de aceste structuri complementare se vor baza pe studii elaborate de către reprezentanți ai administrației publice implicate sau a altor structuri instituționale interesate folosind fie unele din propunerile formulate la nivel local sau regional ("de jos în sus") fie elemente prevăzute în programele pe termen mediu și lung elaborate la nivel național sau regional.

Dintre obiectivele posibile ale acestor parteneriate menționăm:

- crearea de noi oportunități de producție și comercializare pentru sectorul agricol sau de IMM-uri din spațiul rural;
- dezvoltarea sistemelor de comunicare paralel cu ameliorarea rețelelor feroviare, de drumuri, de aprovizionare cu apă, de protecție a mediului etc.;
- crearea sau întărirea unor servicii tradiționale etc.

Corelarea unora din aceste propuneri poate servi la elaborarea unor noi programe de dezvoltare, cum ar fi spre exemplu:

- Programul pentru refacerea structurii de vârstă și ocupaționale a agricultorilor din unele regiuni grav afectate;
- Programul pentru dezvoltarea turismului rural și pentru promovarea imaginii unor tradiții locale;
- Programul pentru susținerea inițiativelor de utilizare a resurselor locale sau regionale și pentru sensibilizarea populației rurale de desfășurare a unor activități tradiționale etc.

Formularea unor astfel de programe valabile pentru una sau mai multe regiuni este de natură să genereze fie amplificarea apariției parteneriatelor locale fie apariția unora noi specializate din care însă nu vor trebui să lipsească asociațiile profesionale și interprofesionale precum și structurile administrative.

b. Parteneriat instituțional cu obiectiv precis conturat

b. 1. Modele de parteneriate pentru ocuparea forței de muncă Parteneriatele pentru ocuparea forței de muncă prezintă o diversitate de obiective ca răspuns la diferitele situații apărute în societate, cum ar fi: închiderea unor unități industriale, care eliberează un număr însemnat de oameni; declinul economic din arealele urbane cât și din zonele în care activitățile tradiționale legate de agricultură, minerit, industrie grea etc.

Ca urmare, aceste structuri parteneriale pot avea cel puțin unul din următoarele obiective:

- stimularea spiritului întreprinzător, prin crearea unor incubatoare de afaceri mici sau prin crearea unor structuri asociative pentru păstrarea/comercializarea producției agricole;
- asigurarea de consultanță și asistență financiară pentru sprijinirea afacerilor noi, dar și pentru dezvoltarea unor activități curente, care pe termen mediu se dovedesc a fi profitabile;
- calificarea și recalificarea forței de muncă disponibilizate din zonele urbane în meserii radical diferite dar, legate de specificul spațiului rural;
- încurajarea dezvoltării economiei locale și a serviciilor - altele decât agricultura etc.

Parteneriatele pentru ocuparea forței de muncă se pot organiza la diferite nivele (național, regional, local). Acestea pot fi eficiente, și chiar se pot consolida, prin urgentarea măsurilor de descentralizare administrativă, fenomen ce va duce la sporirea responsabilităților sociale și economice ale autorităților și ale agenților regionali/locali; totodată rolul structurilor publice centrale implicate în ocuparea forței de muncă poate deveni unul de facilitare și coordonare a acestor activități, în timp ce structurile regionale și locale vor putea dobândi o mai bună flexibilitate în rezolvarea problemelor locale; totodată prin astfel de acțiuni vor putea fi încurajate relațiile de parteneriat cu alți actori interesați în procesele de creare a unor noi locuri de muncă în spațiul rural.

Parteneriatele pentru ocuparea forței de muncă pot avea următoarele forme de manifestare:

- Parteneriate inițiate pentru ocuparea forței de muncă ce se materializează prin diverse structuri instituționale: fundații, asociații și alte organizații autonome cu personalitate juridică ce se constituie pe diverse niveluri de decizie (național, regional, interregional, local).

Cele mai eficiente parteneriate pot apărea prin consultarea autorităților publice locale și a populației din diferite areale; se identifică astfel cerințele și se obțin sugestii privind dezvoltarea economică locală și inclusiv privind ocuparea forței de muncă. Specialiștii apreciază că tehnica consultărilor realizate la nivel local reprezintă un "element cheie" în materializarea parteneriatelor privind utilizarea forței de muncă.

Sursele de finanțare a acțiunilor inițiate prin parteneriatele pentru ocuparea forței de muncă ar putea fi: resurse naționale nerambursabile; împrumuturi de valoare mică acordate fără garanții pentru lansare în activități de IMM-uri și care ar putea fi rambursabile în 3-5 ani; credite pentru producție și investiții pe termen lung cu dobândă subvenționată de la bugetul de stat; fonduri provenite din programe internaționale sau din relații bilaterale.

- O altă modalitate de funcționare a structurilor parteneriale pentru ocuparea forței de muncă o reprezintă organizarea unor acțiuni de informare privind: legislația; modul de elaborare a studiilor de fezabilitate/caz; asistență tehnică etc. Acțiunile menționate pot fi inițiate de diferiți actori (publici, privați,

cvasi-publici) sau de diferite grupuri de interese; totodată acestea pot fi organizate la nivel local, regional sau național.

Constituirea parteneriatelor pentru ocuparea forței de muncă din spațiul rural va prezenta în viitorul apropiat un domeniu de interes deosebit din cel puțin următoarele motive: restructurarea industrială a creat premisele transformării la sate a unui însemnat număr de șomeri cu calificări inadecvate acestui spațiu; resursele financiare reduse de care dispun locuitorii din zonele rurale precum și capacitățile antreprenoriale scăzute nu sunt de natură a stimula apariția unor noi locuri de muncă; activitățile de consultanță și asistență financiară pentru sprijinirea activităților de IMM sunt aproape inexistente (mai ales în ultimii 3-4 ani după ce au fost epuizate resursele oferite prin programele specializate ale Băncii Mondiale și ale UE); insuficiența datelor și informațiilor privind cantitatea și calitatea forței de muncă etc.

Având în vedere cele de mai sus apreciem că includerea în viitoarele politici rurale a acestor tipuri de parteneriate va fi de natură a contribui la: echilibrarea cererii și a ofertei de forță de muncă; apariția unor "poli de creștere economică" în lumea satelor, alții decât cei din agricultură; diminuarea disparităților de venituri între sat și oraș etc.

b.2. Parteneriatul pentru menținerea tinerilor în localitățile rurale Obiectivele acestor structuri parteneriale urmăresc revigorarea, consolidarea și întărirea economiei locale prin:

- combaterea șomajului și acordarea de asistență tehnică și financiară tinerilor întreprinzători ce doresc să lanseze mici afaceri; în cazul tinerilor care doresc să devină agricultori aceștia urmează să fie sprijiniți inclusiv cu pământ;
- dezvoltarea meșteșugurilor tradiționale, în condiții de viabilitate economică;
- crearea de condiții pentru dezvoltarea individuală a tinerilor, mai ales pe următoarele direcții: dobândirea de cunoștințe și deprinderi tehnice în domeniul produselor tradiționale; analiza cerințelor piețelor locale și a modalităților de promovare a propriilor produse; cunoașterea legislației economice; management și gestiune economică la nivelul exploatațiilor agricole sau al micilor afaceri de natură non-agricolă etc.

Parteneriatul pentru menținerea tinerilor în localitățile rurale poate avea ca formă instituțională "centrele pentru pregătirea tinerilor întreprinzători din spațiul rural" (CPTR). Aceste centre vor reuni parteneri publici și privați ce își desfășoară activitatea la nivel regional, inter-regional, local.

CPTR vor putea avea un personal permanent (format din 2-6 persoane). În componența CPTR se vor afla reprezentanți ai: administrației publice (regionale sau locale); organizațiilor profesionale și/sau interprofesionale locale, sindicate etc.

CPTR vor asigura servicii generale de informare pentru potențialii întreprinzători; acestea se vor referi la legislație; tehnici de elaborare a unor studii de fezabilitate sau a unor studii de caz, asistență tehnică etc.

În afară de aceste servicii cu caracter general CPTR vor putea îndeplini și o serie de acțiuni practice adresate tinerilor întreprinzători cum ar fi:

- identificarea la nivel local a unor posibile sedii (amplasamente) pentru viitorii întreprinzători;
- facilitarea achiziționării tehnologiilor și a echipamentelor adecvate diferitelor activități desfășurate de tineri;
- dimensionarea personalului (numeric, structura pe profesii);
- evaluarea propunerilor micilor întreprinzători;
- coordonarea materializării proiectelor, în cazul în care tinerii întreprinzători solicită astfel de servicii;
- susținerea în identificarea unor surse suplimentare pentru finanțare precum și sprijinirea tinerilor întreprinzători în obținerea unor credite, facilitarea accesului la unele fonduri de garantare a micilor întreprinzători ce sunt disponibile să acorde garanții tinerilor ce inițiază o mică afacere;
- identificarea unor programe regionale sau interregionale sau internaționale, care susțin tinerii întreprinzători, precum și facilitarea accesului acestora la ele; realizarea de lobby pentru atragerea unor investiții din zonele învecinate etc.

b.3. Parteneriatul social în domeniul șanselor egale

În cadrul Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare intitulat "Parteneri pentru schimbare" o importantă secvență este acordată politicilor din domeniul șanselor egale.

În acest context, Confederația Națională a Femeilor din România a înființat (în anul 1996) Asociația Națională a Femeilor din Mediul Rural (ANFMR). În cadrul acțiunilor întreprinse de ANFMR se duce o intensă campanie de conștientizare a societății românești în legătură cu problemele specifice ale femeilor din spațiul rural.

Dat fiind gradul înalt de feminizare a forței de muncă din agricultură, activitate de bază în majoritatea zonelor rurale din țara noastră apreciem că nu sunt lipsite de interes acțiunile de inițiere a dezvoltării unor structuri instituționale partenariale, care să conștientizeze femeile în legătură cu situația lor socială.

Obiectivele parteneriatelor sociale rurale în domeniul șanselor egale ar putea fi:

- conștientizarea femeilor, care lucrează în agricultură în legătură cu drepturile lor în diferite situații (naștere, boală etc);

- orientarea femeilor din spațiul rural spre practicarea unor munci specifice cu caracter non-agricol cum ar fi cele de țesut, croitorie, realizarea de împletituri etc;
- schimbarea mentalității indivizilor din comunitățile rurale; apreciem că aceste modificări de mentalitate vor trebui să fie mult mai ample și mai generale, dat fiind decalajele serioase existente între locuitorii satelor și cei ai orașelor.

Problemele parteneriatului social în domeniul șanselor egale, în țara noastră, se află într-un stadiu incipient - s-a finalizat de către Guvern Proiectul de lege privind șansele egale - și de aceea apreciem că este momentul susținerii unor dezvoltări complete (adresate în egală măsură spațiului urban cât și celui rural) și ierarhizate (la nivel central, regional, local). În acest context, parteneriatul social în domeniul șanselor egale ar putea să susțină reformele structurale pe care le înregistrează societatea românească în drumul către integrarea europeană.

Pentru început sugerăm dezvoltarea acestui tip de parteneriat în zonele rurale puternic feminizate și sprijinirea apariției unor "centre regionale de protecție a femeilor din mediul rural" (asemănătoare celor deja apărute în spațiul urban). În componența acestor centre vor trebui incluși reprezentanți ai ambelor sexe, autorități morale recunoscute la nivel local/regional.

Apreciem că pentru termen scurt și mediu resursele materiale și financiare reduse existente în societatea românească aflată în tranziția spre economia de piață nu vor permite ample dezvoltări ale centrelor pentru protecția femeilor din spațiul rural. Cu toate acestea, însă, pentru început, vor fi benefice acțiunile generale de informare și conștientizare a partenerilor sociali în legătură cu contribuția și rolul cheie pe care femeile din mediul rural îl au în producția și siguranța alimentară a națiunii, în dezvoltarea și stabilitatea zonelor rurale etc.

4. DERULAREA PROGRAMELOR DE ACTIVITATE PRIN STRUCTURILE INSTITUȚIONALE DE PARTENERIAT

Profundele transformări structurale produse în societate prin trecerea de la o economie planificată și puternic centralizată la o economie de piață și în curs de descentralizare a impus și modificări în structurile de decizie, manifestându-se din ce în ce mai pregnant tendința de trecere de la sistemele "top-down" la cele "down-top". În aceste condiții, apariția și în societatea rurală a structurilor parteneriale instituționale regionale și locale va deveni o realitate menită să accelereze reformele structurale deja demarate. Funcționarea în parametri relativ normali a noilor structuri parteneriale depinde de o serie de factori cum ar fi: numărul de actori implicați și calitatea acestora; obiectivele urmărite; resursele disponibile; capacitatea de-a surprinde problemele reale ale comunităților în care acestea au apărut și funcționează etc.

Dat fiind diversitatea partenerilor implicați, dar și a obiectivelor urmărite este destul de dificil de-a prezenta o metodologie generală de derulare a programelor de activitate inițiate în cadrul structurilor instituționale.

În scopul însă a "orienta" posibilitățile actorilor interesați în aceste probleme, ne propunem, în cele ce urmează, să prezentăm principalele activități din derularea unui program național, care în cazul de față este, spre exemplu, "Programul național de dezvoltare rurală" (PNDR).

a. Un astfel de program are unul sau mai multe obiective; care pentru PNDR sunt:

- sporirea participării populației rurale la dezvoltarea economică, socială și culturală a zonelor paralel cu intensificarea acțiunilor de conștientizare a protecției mediului;
- încurajarea populației rurale, la nivel local, în realizarea propriilor aspirații, prioritară fiind stimularea activităților private viabile și inspirate din tradițiile locale;
- diversificarea economiei agricole și rurale cu scopul de a genera atât venituri suplimentare pentru locuitorii acestor areale cât și noi locuri de muncă.
- reconversia regiunilor afectate prin declin industrial;
- facilitarea inserției profesionale a tinerilor.

Obiectivele programului vor acorda prioritate întreprinderilor rurale mici și mijlocii, activităților de prelucrare primară la nivelul exploatațiilor agricole, turismului rural, altor sectoare, serviciilor, îmbunătățirii echipamentelor etc, activități ce vor permite îmbunătățirea condițiilor sociale.

Întreprinderile rurale mici și mijlocii nu întotdeauna trebuie să aibă legătură cu agricultura, acestea putând face apel la competențele și cunoștințele locale. Câmpul de activități al acestor întreprinderi poate îngloba valorificarea produselor locale, de artizanat, de pescuit, etc.

Turismul rural oferă o gamă largă de posibilități populației locale, în particular în ceea ce privește furnizarea echipamentelor colective și a voiajelor organizate sau vacanțe "tematice".

b. Managementul și monitorizarea PNDR impune formarea unei echipe de consultanți calificați, angajați special în acest scop. Persoanele implicate în derularea PNDR vor trebui să aibă calități particulare cum ar fi spirit de inovație, dinamism, capacitate de decizie și un dezvoltat simț al relațiilor umane.

c. Pentru o bună derulare a unui astfel de program se vor identifica "regiuni/areale pilot" în care, spre exemplu, se vor aplica pe o durată de 2 ani programe de acțiuni pentru obiectivele programului; aceste regiuni pot deveni sau nu reprezentative la nivel național. Dacă programul are rezultate bune în regiunile pilot, acesta va avea șanse sporite de reușită atunci când va fi extins în întreaga țară.

d. Coordonarea PNDR. Această activitate se va desfășura în cel puțin trei etape după cum urmează:

d.1. segmentarea programului pe regiuni se va face în funcție de obiectivele programului, de experiența achiziționată prin derularea unora din obiective în cadrul arealelor pilot precum și de resursele disponibile;

d.2. Înainte de demararea programului echipa de coordonare, din care vor face sau nu parte și coordonatorii arealelor pilot, va fi informată asupra obiectivelor și a "filozofiei" programului, asupra celei mai bune metode de dinamizare a colectivităților locale, a grupurilor de interes și a instituțiilor ce vor putea fi antrenate în materializarea obiectivelor programului general; de asemenea, vor mai fi inițiate următoarele activități: evaluarea resurselor esențiale de dezvoltare; definirea modalităților de încurajare a eforturilor necesare în lansarea unor acțiuni prevăzute în programul general la nivel local; numirea coordonatorului general.

d.3. pentru fiecare regiune se va numi un coordonator, care va primi misiunea de a o sprijini și de a facilita acțiunile de dezvoltare locală; de asemenea, acesta va colabora cu structurile parteneriale/instituționale locale (cum ar fi serviciile de consultanță și de dezvoltare), cu diferite alte asociații locale care prin acțiunile lor pot sprijini materializarea obiectivelor PNDR etc.

e. Partenerii programului PNDR

Primul obiectiv al coordonatorului general de program constă, în organizarea unui "grup de bază". Acest grup va cuprinde indivizi și reprezentanți ai structurilor instituționale (de tip asociații sau fundații) interesate în dezvoltarea fiecărei regiuni pilot.

Grupul de bază va fi responsabil cu aplicarea programului în fiecare regiune pilot. Deși la început aplicarea programului va fi condusă prin coordonatori, grupul de bază va trebui să devină forța dominantă din această asocierie partenerială. Rolul coordonatorului va fi acela de a facilita materializarea acțiunilor întreprinse de grup și de a acorda consultanță asupra celui mai bun mod de utilizare a resurselor pentru realizarea proiectului propus.

Apreciem că din grupul de bază nu vor trebui să lipsească reprezentanții administrației publice locale, din cel puțin următoarele motive:

- pot asigura corelarea obiectivelor programului în derulare cu acela din politica socio-economică generală sau regională;
- au informații în legătură cu volumul și structura resurselor publice posibile de alocat programului respectiv;
- pot iniția acțiuni de lobby privind legalizarea programului;
- pot atrage noi parteneri etc.

f. Instruire reciprocă

Derularea programului se fondează pe acțiunea de "instruire reciprocă" a tuturor indivizilor și grupurilor implicate. Acest principiu de bază introdus încă din faza de derulare a programului pilot urmărește eliminarea dezvoltărilor izolate în regiunile asociate la experiment. Un alt element al acestei tehnici de lucru este acela că grupurile de bază și coordonatorii se întâlnesc periodic pentru a analiza și compara problemele apărute, pentru a dezbate soluțiile, a examina resursele disponibile și pentru a face bilanțul progreselor și aspirațiilor. Prin acțiuni continue arealele de interes sunt legate unul de altul și se împiedică apariția disparităților de dezvoltare.

Procesul de "antrenament" și "instruire reciprocă" se va desfășura în cadrul unor "atelier de lucru" cu o durată de aproximativ șase luni, în decursul a doi ani de aplicare a programului pilot. Fiecare atelier va reuni toți membrii grupurilor de bază, coordonatorii și consultanții ce se ocupă de formarea și concepția generală a programului precum și de finanțarea programului.

În cadrul atelierelor participanții vor începe prin a dezbate probleme cu caracter preliminar; membrii grupurilor vor prezenta o caracterizare a regiunilor/arealelor, a problemelor întâlnite, potențialul de dezvoltare etc. Se vor realiza studii speciale asupra dezvoltării rurale la care vor participa specialiști reprezentanți ai organismelor de dezvoltare națională care vor sprijini colectivitățile locale pentru buna desfășurare a proiectului. De asemenea, în atelierelor de lucru se vor organiza expuneri teoretice și practice pentru ca toate persoanele interesate să înțeleagă bine principiile fundamentale ale viitorului program.

Tot în cadrul atelierelor se vor examina proiectele sau tipurile de proiecte care ar putea fi inițiate în viitor. În finalul dezbaterilor din atelier se vor selecta proiectele cele mai promițătoare precum și cele care vor putea fi aplicate încă din faza inițială a dezvoltării regiunii.

Apreciem că evaluări globale ale programului pilot vor putea fi întreprinse, de manieră independentă, de către specialiști din cadrul Institutului Național de Cercetări Economice, care prin institutele sale specializate, prin alte unități de cercetare existente la nivel local, prin universități, etc., va putea acoperi necesitățile proiectului. Obiectivul major al acestor evaluări globale ale programului pilot este acela de a realiza corecțiile necesare înaintea aplicării programului.

g. Finanțarea programului

Obiectivul vizat este de a utiliza în mod rațional resursele financiare disponibile precum și serviciile și competențele organismelor de dezvoltare implicate.

În funcție de obiectivele programului în afara finanțării interne se va urmări și atragerea unor resurse externe, în special a unor sume provenite din Uniunea Europeană prin diferitele programe specializate.

Nu trebuie uitat că în evaluările globale ale costurilor totale ale programelor inițiate să fie incluse și salariile și indemnizațiile coordonatorilor, onorariile consultanților și cheltuielile aferente studiilor speciale întreprinse de grupurile de bază etc.

h. Concluzii privind derularea programelor

Organizarea programelor pilot va conduce, fără îndoială, la realizarea unor proiecte realiste și echilibrate de dezvoltare în diferite regiuni, iar instruirea reciprocă a actorilor implicați devine o componentă importantă pentru materializarea PNDR. Obiectivele fundamentale în materie de dezvoltare regională, locală ale PNDR vor proveni astfel din colectivitățile locale și nu vor fi impuse de autoritățile centrale.

Apreciem că prin aplicarea unor astfel de programe pilot ale căror obiective sunt conforme cu dorințele populației locale se asigură: dezvoltarea economică durabilă a localităților, a regiunilor și în ultimă instanță a întregului spațiu rural; se pot reformula și materializa măsuri și activități realiste în PNDR; se pot construi instituții adecvate aplicării programului de dezvoltare rurală; se pot actualiza și completa structurile juridice existente.

Bibliografie

- Ionete C. - Schiță tematică pentru elaborarea strategiei de dezvoltare social-economică a României, CIDE, 1994, București
- Bara S.; Moldovan M.; Rusali M.; Roman I. - Identificarea zonelor rurale cu disfuncționalități în agricultură, element primordial în proiectarea unor structuri parteneriale viabile, CIDE, nr. 30, 1996, București
- Bara S. - The stage of the Institutional framework in the Romanian Rural areas in the last six years, Seminar on the „The significance of Politics and Institutions for the Design and Formation of Agricultural Policy”, 1996, Halle, Germany
- Bara S. - Schimbarea instituțională - o alegere strategică pentru reforma mediului rural din România, Al 9-lea Congres Mondial de Sociologie Rurală, iunie 1996, București
- Bara S.; Moldovan M. Rusali M.; - Parteneriatul pentru dezvoltare rurală, CIDE, nr.7, 1997, București
- xxx - Politica agricolă în perspectiva aderării la Uniunea Europeană, Caiet de lucru, Comisia de elaborare a strategiei naționale de pregătire a aderării României la UE, iunie 1995, București



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 34-35/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**DE LA TEORIA ECONOMICĂ
WALRASIANĂ
LA TEORIILE ECONOMICE ACTUALE**

dr. Paul MARINESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE	317
LÉON WALRAS ȘI TEORIA ECHILIBRULUI GENERAL (TEG)	318
CONTRIBUȚIA LUI V. PARETO LA DEZVOLTAREA TEORIEI ECHILIBRULUI ECONOMIC	327
ECHILIBRUL GENERAL	330
SISTEMUL KEYNESIAN	333
EVOLUȚIA TEORIILOR NEO-WALRASIENE ȘI POST-KEYNESISTE...	337
PROBLEMATICA ECHILIBRULUI ECONOMIC	344
DE LA ECHILIBRU LA DEZECHILIBRE	351
DE LA KEYNESISM LA MONETARISM	355
RAPORTUL DINTRE TEORIA ECHILIBRULUI GENERAL ȘI TEORIA BUNĂSTĂRII	361
TEORIA ECHILIBRELOR NON-WALRASIENE	365
CONCLUZII	371
BIBLIOGRAFIE	374

INTRODUCERE

Problema echilibrului economic preocupă economia politică de la începuturile sale, mai precis de când gândirea economică s-a constituit într-o știință de sine stătătoare. Viziunea clasică privind echilibrul economic o întâlnim încă în operele lui **A. Smith, D. Ricardo și St. Mill**, ca să menționăm pe cei mai reprezentativi exponenți ai liberalismului clasic. În fond teoria "mâinii invizibile" enunțată de **A. Smith** poate fi socotită ca o formă de exprimare a unei concepții cu privire la echilibrul economic. Potrivit acestei teorii, economia bazată pe mecanismele pieței concurențiale își asigură în mod spontan, echilibrul între producție și consum, ofertă și cerere, fapt care face de prisos intervenția statului în economie.

Mai târziu, neoclasicii au reluat ideea echilibrului economic, pornind de la independența generală a agenților economici, de la conceperea ansamblului economic ca sumă a părților. În optica lor, echilibrul dintre cerere și ofertă se asigură prin găsirea unui preț de echilibru întemeiat pe maximizarea avantajelor proprii ale agenților economici - producători și consumatori, vânzători și cumpărători. De pe aceste poziții și-a elaborat **Leon Walras** teoria asupra echilibrului economic care a devenit punct de referință pentru întreaga gândire economică ce l-a succedat.

Prima viziune modernă asupra echilibrului la nivel macroeconomic, văzut prin prisma raportului dintre anticipările agenților economici și răspunsul realității, o întâlnim la lordul englez **John Maynard Keynes**.

Dar nici această viziune nu este considerată suficientă pentru soluționarea unei probleme atât de complexe și dificile.

În ultimele trei decenii au apărut noi teorii ale echilibrului economic, care mai de care mai elegantă și mai sofisticată. Printre cei care au adus contribuții de seamă în acest domeniu se numără și **Gerard Debreu, Kenneth Arrow și Frank Hahn**, ca să cităm doar câțiva. De-a lungul anilor s-au adus argumente științifice menite să clarifice problema echilibrului economic și din acest punct de vedere contribuția gândirii economice este incontestabilă. Dar sunt cercetători care afirmă că în pofida valorii lor cognitive, teoriile echilibrului economic "sunt virtual lipsite de putere explicativă", în sensul că "par să aibă prea puțin de-a face cu economiile reale". (Filosofia științei economice. Antologie, editată de **Daniel M. Hausman**, Ed. Humanitas, 1993, p.314).

Având în vedere importanța echilibrului economic, faptul că preocupă economia politică de la începuturi și până astăzi și totodată disputele teoretice actuale, am considerat util să întreprindem un demers istoric și logic asupra acestei probleme atât de mult controversată.

În evoluția teoriei echilibrului economic s-au înregistrat progrese notabile în ceea ce privește concepția de ansamblu, metodele și instrumentele de lucru.

LÉON WALRAS ȘI TEORIA ECHILIBRULUI GENERAL (TEG)

În cadrul teoriei echilibrului general, economistul francez **Léon Walras** "a sistematizat" pentru prima oară într-un model matematic, conceptele de: valoare, sistem de prețuri, capital, servicii, piețe, producători, consumatori etc.

Pentru aprecierea contribuției lui **Walras** la dezvoltarea gândirii economice este necesară analizarea principalelor repere existente până la apariția teoriei echilibrului economic și definirea cadrului concurenței perfecte. În optica walrasiană acest cadru este caracterizat prin atomicitatea participanților, fluiditatea pieței, mobilitatea factorilor de producție, transparența pieței, și omogenitatea produselor.

Sistemul economic walrasian este conceput ca ansamblu de bunuri și persoane (agenți economici) în care are loc mișcarea și producția bogăției sociale, exclusiv prin intermediul schimburilor care au loc pe piețe. Morfologia pieței generale are ca module piețele produselor, serviciilor și capitalului ca elemente esențiale ale schimburilor economice.

Pentru descrierea stării inițiale a sistemului economic, **Walras** a introdus ca element de bază sistemul de prețuri. Circulația bunurilor economice determină în sistemul walrasian o dublă realizare a produsului național:

- a. prin plata serviciilor productive;
- b. prin cheltuirea veniturilor distribuite și cumpărarea produsului de către agenții economici.

Condițiile necesare realizării echilibrului schimbului, echilibrului producției și echilibrului capitalului pun în evidență calitatea modelului walrasian dar și limitele lui.

Controversele privind teoria economică walrasiană au ca origine:

- interpretarea eronată sau denaturarea unor idei chiar de către **Walras**;
- neînțelegerea sau nesesizarea unor idei valoroase ale lui **Walras** de către economiștii care i-au urmat.

Trăsătura originală a construcției și funcționării ansamblului economic walrasian este cea legată de simultaneitatea ofertei de servicii productive cu manifestarea cererii de produse. Potrivit concepției walrasiene egalizarea cererii și ofertei depinde de prețul de echilibru.

Walras s-a situat într-un cadru de concurență iar demersul său se îndreaptă, din punct de vedere al mijloacelor, către spațiul microeconomic, iar din punct de vedere al obiectivelor, către spațiul macroeconomic.

În această analiză a teoriei echilibrului economic remarcăm evoluția conceptului de echilibru de la economia "pură" a lui **Léon Walras** la economia concretă a lui **Milton Friedman**, în care se disting trei categorii de echilibre:

echilibrul pe piața produselor, echilibrul pe piața factorilor de producție și echilibrul pe piața monetară.

În literatura economică, echilibrul a căpătat atâtea expresii, semnificații, definiții și variante încât este deosebit de dificilă cunoașterea și clasificarea lor. Majoritatea expresiilor echilibrului sunt formalizate în ecuații și modele, care în ciuda aparatului matematic complex utilizat, datorită caracterului lor simplificator și abstract, pierd legătura cu realitatea economică și devin inutile într-o politică economică activă.

Prima cerință a unui sistem economic este repartizarea rațională a resurselor economice atrase în circuitul economic pe ramuri și domenii ale activității economico-sociale. Criteriul acestei repartizări îl constituie structura nevoii sociale selecționate, adică structura acelor nevoi ale societății pe care producția, în raport cu volumul și eficiența resurselor consumate, poate să le satisfacă. Pe piață, aceste nevoi, foarte variate, alcătuiesc cererea de bunuri și servicii.

Alocarea resurselor economice atrase pe ramuri, domenii și compartimente, ținând cont de raportul între cerere și ofertă, reprezintă prima expresie a echilibrului economic general. Egalitatea cererii sociale cu oferta socială constituie cea de-a doua expresie a echilibrului general. Se poate vorbi deci de două echilibre distincte: echilibrul producției și echilibrul realizării. Deosebirea între ele sunt de determinare și formalizare matematică.

Echilibrul producției trebuie determinat având în vedere corelațiile care se stabilesc între domeniile, ramurile, unitățile sistemului economic în legătură cu repartizarea resurselor, iar **echilibrul realizării** poate fi determinat și formalizat având în vedere corelațiile realizării.

În literatura economică, se evidențiază eforturile pentru transformarea echilibrului static al producției în echilibru dinamic. La baza echilibrului stă sistemul de prețuri care se formează în virtutea acțiunii legii cererii și ofertei, respectiv a concurenței.

În optica walrasiană concurența perfectă este concurența purificată de orice element de monopol. Ea presupune că toate unitățile producătoare sunt capabile să-și vândă integral producția obținută la prețul pieței, fără a-l influența într-un fel, iar toți cumpărătorii pot să cumpere la prețul pieței atât cât doresc, fără a influența piața. În această situație, prețul se stabilește la un nivel ce corespunde punctului de intersecție a curbilor ofertei și cererii produsului respectiv.

Creșterea peste nivelul de echilibru a prețului, impune creșterea ofertei față de cerere, iar concurența între producători ar conduce la scăderea prețului, iar cererea va crește față de ofertă. Dacă schimbul de mai multe mărfuri are loc pe o piață liberă guvernată de concurență (monopolurile fiind neutralizate sau reduse la zero) și dacă prețurile sunt exprimate în "numerar", atunci condiția de echilibru general este îndeplinită "ipso facto".

În condițiile economiei pure, există o suveranitate a pieței: orice agent economic își determină cantitatea pe care o va produce fără să aibă posibilitatea să acționeze asupra prețurilor.

Pe baza analizei economice walrasiene concurența perfectă se definește prin următoarele trăsături:

- a) **atomicitatea participanților**, caracterizată printr-un număr mare de vânzători și cumpărători pe piață, de mărime și putere comparabilă, astfel încât nici unul să nu dispună de o asemenea poziție încât să-i permită să exercite vreo acțiune asupra cantităților produse sau prețului de vânzare;
- b) **fluiditatea pieței** apare atunci când cumpărătorii pot în mod liber să-și aleagă furnizorii, iar producătorii pot în mod liber să intre sau să părăsească o piață anume. În acest caz, nu există bariere juridice sau instituționale la intrarea unor noi producători concurenți pe piața unui anumit produs;
- c) **mobilitatea perfectă a factorilor de producție**, condiție ce presupune că factorii de producție (muncă și capital), sunt orientați spre utilizările unde se asigură cel mai mare profit posibil. Agenții economici producători pot părăsi piețele în care ei obțin pierderi și se pot orienta spre cele unde pot realiza profit;
- d) **transparența pieței**, în sensul că toți agenții economici sunt perfect informați, cunosc complet toate elementele pieței și schimbările care pot interveni pe ea;
- e) **omogenitatea produselor**, conform căreia produsele sunt identice, astfel încât celor care cumpără să le fie indiferent de la ce producător obțin produsul; nu există o diferențiere a produsului, nici publicitate.

Concurența va putea să fie considerată pură sau perfectă, dacă aceste cinci trăsături sunt prezente în mod simultan. Surprinderea acestor caracteristici constituie suportul teoretic al cercetării mecanismelor pieții.

Mecanismele pieței sunt privite ca părți integrante ale sistemului economic considerat ca ansamblu de bunuri și persoane (agenți economici) în care are loc mișcarea și producerea bogăției sociale, exclusiv prin intermediul schimburilor.

Mișcarea și producția bogăției sociale au loc datorită actelor de schimb ale agenților economici în calitate lor de consumatori (ca proprietari funciari, muncitori sau capitaliști consumatori) sau de întreprinzători (producători). Agenții economici se manifestă ca purtători ai cererii (și, concomitent, ai unei oferte echivalente); conținutul cererii manifestate este reprezentat de cantitatea și prețul produselor dorite, acestea fiind pentru fiecare individ în parte limitate de cantitatea și prețul produselor oferite.

Comparând influențele pe care cererea și oferta le au în sistemul său economic, **Walras** acordă prioritate cererii: "În fenomenul de schimb în natură

a două mărfuri una contra alteia, *cererea trebuie să fie considerată ca faptul principal* și oferta ca un fapt accesoriu”.

Sistemul este animat de oameni care au o motivație strict economică, de tip *hedonist*: acțiunile lor de întreprinzători sau de consumatori sunt guvernate de *principiul utilității maxime*. Pe de altă parte, informația de care acești oameni dispun se referă la prețurile serviciilor, produselor și capitalurilor, a căror mărime nu o pot influența în nici un mod și de care depind în totalitate. De aceea, indivizii walrasieni sunt complet subordonați mediului (în care trăiesc izolați unii de alții), deși posedă de la început anumite cantități de bunuri și monedă, deoarece această posesiune nu le creează nici un drept de monopol.

Alcătuirea sistemului economic se bazează pe o concepție izomorfă, astfel încât piața generală funcționează exclusiv prin intermediul schimburilor pe diverse piețe ce pot fi grupate, după omogenitatea bunurilor economice care se schimbă, în următoarele categorii:

- 1) *piețele produselor*, în cadrul cărora vânzătorii serviciilor productive și întreprinzătorii oferă proprietarilor funciari, muncitorilor și capitaliștilor produsele pe care aceștia le cer;
- 2) *piețele serviciilor*, având ca ofertanți ai serviciilor pe *proprietarii funciari*, muncitorii și capitaliștii (consumatori), iar drept cumpărători pe întreprinzătorii care le solicită sub forma serviciilor productive ale pământului, muncii și capitalului, respectiv ca rentă, salariu și profit, precum și pe proprietarii funciari, muncitorii și capitaliștii care le doresc ca servicii consumabile (produse).
- 3) *piețele financiare*; acestea mijlocesc tranzacțiile (vânzarea – cumpărarea) de capitaluri a căror cerere este influențată de o multitudine de factori.

Sistemul economic walrasian poate fi descris la momentul inițial cu ajutorul unor elemente de bază. Potrivit opiniei sale, prețurile exprimă raporturile dintre raritățile produselor și raritățile numerarului cu ajutorul unui etalon monetar compus 100% din numerarul (A) sau (A') care este o cantitate determinată dintr-o marfă aleasă: "Etalonul nostru de măsură trebuie să fie o anumită cantitate dintr-o anumită marfă și nu valoarea acestei cantități de marfă". Întrucât moneda nu ocupă o poziție specială, valoarea tuturor mărfurilor se exprimă prin intermediul prețurilor relative. De aceea, produsele și serviciile vor avea în circulația lor două categorii de prețuri:

- ♦ prețurile reale, reprezentând raporturile dintre raritățile produselor și raritățile numerarului;
- ♦ prețurile monetare ce se formează pe diversele piețe speciale și constituind imaginea și reflexul prețurilor reale; din acest motiv **Walras** nu ține cont de monedă, se simte "jenat" de aceasta (cum ar spune **H. Guitton**), așa cum se simte jenat de scurgearea timpului: "Moneda este indiferentă la echilibrul general, în sistemul lui **Walras**."

Ea nu are utilitate practică. Ea are o utilitate redundantă. Prețurile reale sunt mai importante decât prețurile monetare”.

Toate prețurile evoluează, de la prețurile curente (pe piața serviciilor: arenda, salariul și dobânda; pe piața produselor: prețurile pentru care oferta și cererea efective sunt egale) spre prețurile de echilibru.

Prețurile produselor se stabilesc prin mecanismul cererii și ofertei, în funcție de utilitatea lor; prețurile serviciilor productive se formează în funcție de utilitatea lor și de prețurile produselor la a căror fabricare servesc. În ceea ce privește prețurile capitalurilor, acestea depind de prețurile serviciilor, adică de venituri, și se stabilesc, prin același mecanism al cererii și ofertei, în funcție de timpul mai mare sau mai mic în care se uzează acel capital și care stă la baza stabilirii primei lui de amortizare, precum și de probabilitatea, mai mare sau mai mică, ca acest capital să dispară în mod accidental, și care stă la baza primei lui de asigurare. Respectând legea unității prețurilor, prețurile capitalurilor noi și vechi sunt identice și ele determină rata venitului net.

La rândul lor și veniturile reprezintă tot prețuri, respectiv ele sunt prețurile factorilor de producție.

Sursa mișcării produselor, serviciilor și monedei în economia walrasiană o reprezintă interesul economic al agenților din sistem. *Realizarea interesului lor, în mod egal, de către toți agenții, are drept consecință intrarea sistemului economic în faza sa ultimă - aceea a echilibrului general, dar care nu se realizează în fapt niciodată.*

Walras consideră două condiții, în raport cu care se ordonează ”de la sine”, în mod obiectiv, lumea intereselor economice, și anume:

- 1) *realizarea utilității efective maxime* sau satisfacerea maximă a nevoilor;
- 2) *stabilirea de prețuri unitare* - pentru produse pe piața produselor, pentru servicii pe piața serviciilor, iar pentru venitul net pe piața capitalurilor.

În situațiile în care aceste condiții nu sunt îndeplinite, interesul economic al agenților dobândește forma cererii pe care ei urmăresc să și-o satisfacă prin schimburi de produse, servicii și capitaluri. Mărimea și structura acestor cereri rezultă, pentru subiecții economici în calitate lor de consumatori, din:

- a) necesarul de produse și servicii pe care ei trebuie să le aibă pentru comoditatea și consumul lor;
- b) încasările (în numerar) însumate, echivalente cu necesarul menționat de produse și servicii de aprovizionat și cel destinat cumpărării de capitaluri noi.

În calitate lor de producători, cererea agenților reprezintă:

- a) suma aprovizionărilor cu materii prime și produse fabricate, destinate producției și vânzărilor lor viitoare;
- b) totalul încasărilor (în numerar) necesare pentru a asigura aceste aprovizionări și pentru a cumpăra servicii productive.

În vederea satisfacerii intereselor tuturor agenților economici, în cele două forme de manifestare - pentru consum și pentru producție - schimburile determină în sistemul economic o dublă realizare a valorii produsului național:

- a) prin plata serviciilor productive;
- b) prin cheltuirea veniturilor distribuite și cumpărarea produsului de către agenții economici.

Aceste două etape de realizare a valorii produsului național constituie un circuit economic complet.

Walras descrie un *sistem economic a cărui funcționare este subordonată exigențelor necesității* de a realiza starea de echilibru general. Unele studii critice relevă următoarele probleme care decurg din reprezentarea walrasiană a echilibrului economic:

- 1) obiectivitatea orientării ansamblului economic către un echilibru unic;
- 2) explicitarea condițiilor în care se stabilește și se menține echilibrul;
- 3) criteriul după care se combină factorii de producție și în ce proporție se realizează această combinare.

În *sistemul economic al lui Walras schimburile au loc sub formă de troc*; trocul odată realizat asigură echilibrul. Tocmai acest echilibru este exprimat sub formă matematică. Soluția "de piață" preconizată este rezultanta parcurgerii de către ansamblul economic a mai multor faze corespunzătoare intrării acestuia în starea de echilibru al schimburilor, producției și capitalizării.

Mai întâi se realizează echilibrul schimburilor satisfăcându-se, pe un număr nedefinit de piețe de schimb, condiția ca schimbul a două piețe oarecare să fie egal cu raportul schimburilor uneia și celeilalte cu o a treia oarecare.

Cele două condiții *necesare echilibrului schimbului*, enunțate de **Walras**, vor fi astfel următoarele:

- 1) oferta și cererea efective de servicii productive sunt *egale și există un preț curent staționar* pe piața acestor servicii;
- 2) oferta și cererea efective de produse sunt *egale și există un preț curent staționar pe piața produselor*.

În etapa următoare se realizează echilibrul producției prin îndeplinirea, alături de cele două condiții necesare echilibrului schimbului, a unei a treia condiții care cere ca prețul de vânzare al produselor să fie egal cu cheltuielile de producție pentru servicii productive: "Așadar, în starea de echilibru al producției, întreprinzătorii nu realizează nici beneficiu, nici pierdere. Ei supraviețuiesc atunci nu ca întreprinzători, ci ca proprietari funciari, muncitori sau capitaliști în propriile lor întreprinderi sau în altele".

Echilibrul producției se realizează în trepte: prin aproximările succesive ale întreprinzătorilor asupra cantităților și prețurilor produselor de fabricat, precum și prin cele ale proprietarilor funciari, muncitorilor și capitaliștilor asupra cantităților și prețurilor serviciilor; echilibrul efectiv al producției se realizează "prin livrarea reciprocă a serviciilor de obținut și a produselor de fabricat în timpul unei perioade de timp ...".

A treia etapă a stabilirii echilibrului general, aceea a echilibrului capitalizării, se atinge astfel: sistemul intră mai întâi în starea de echilibru prealabil, în care costul de producție total al produsului numerar și al capitalurilor noi este egal cu suma dintre cererea produsului numerar și excedentul venitului asupra consumului.

Reprezentarea teoretică walrasiană a sistemului economic a rezultat prin închegarea unor concepte și teorii expuse de predecesorii și de unii dintre contemporanii săi. Ulterior sistemul lui **Walras** a stat la baza formulării unor noi teorii despre echilibrul economic, atât de către continuatori ai gândirii walrasiene tradiționale, cât și ale altor economiști.

Originea controverselor ce se pot evidenția în legătură cu raportul în care se află teoria echilibrului economic general a lui **Léon Walras** cu teorii anterioare sau ulterioare apariției acesteia se găsește, pe de o parte, în interpretarea eronată sau *denaturarea unor idei chiar de către Walras*, iar pe de altă parte, datorită neînțelegerii sau *nesesizării unor idei valoroase ale sale de către economiști ce l-au succedat*.

Alte aspecte controversate ale teoriei walrasiene mai rezultă din constatarea existenței unor teorii mai avansate la unii economiști ce l-au precedat sau contemporani cu **Walras** și de care acesta nu a ținut cont.

Principalul grup de probleme ridicate de numeroși exegeți ai lui **Walras** se referă la sistemul de ipoteze pe care se sprijină teoria elaborată, respectiv la realismul acestora: "... atmosfera ipotetică a fost numită de către unii economiști o *utopie fundamentală*". Cel mai frecvent, sistemul de ipoteze a fost discutat, cum era și firesc, din punct de vedere al gradului în care exprimă realitatea fenomenelor cercetate și mai puțin ca decurgând din rațiuni metodologice. **Kornai János** contestă integral teoria echilibrului general a lui **Walras** chiar și considerând dezvoltările care i s-au adus de economiști de prestigiu: "Teoria echilibrului general - susține economistul maghiar - *trebuie respinsă* pentru motivul că *nu este utilizabilă*; din cauza slăbiciunilor premiselor ei de bază, ale conceptelor și problemelor care le ridică, nu poate fi utilizată ca o teorie specifică științelor reale". Această critică totală se cuvine să fie apreciată la adevărata ei importanță.

Putem să ne întrebăm totuși asupra realismului și semnificației pe care o are următoarea afirmație avansată de **Bernard Schmitt**: "*Economiștii contemporani sunt mai puțin apropiați de Keynes decât de Walras ...*", alăturând-o și pe aceea a lui **Perroux**: "... teoria creșterii este influențată în mod ocult de echilibrul walrasian (interpretat de altfel de către economiști care își permit multe libertăți cu acest echilibru)".

Este necesar ca în aprecierea critică a sistemului de ipoteze adoptate de **Walras** să mai avem în vedere și faptul că cele mai multe dintre ele sunt abstractizările școlii matematice din care **Walras** făcea parte.

Cele mai restrictive ipoteze sunt considerate: caracterul omogen al bunurilor economice și informarea perfectă și egală a subiecților.

Prima ipoteză rezultă din faptul că **Walras** utilizează moneda ca instrument de omogenizare, ceea ce obligă la acceptarea următoarelor consecințe:

- 1) valoarea produselor și serviciile sunt echivalente cu prețurile lor de pe piață;
- 2) *subiecții economici sunt perfect identici unii cu alții și chiar cu bunurile economice*. Acest lucru a dus la o altă serie de critici: "Viciul original al teoriei echilibrului economic general (a lui **Walras** și a altora) constă în ignorarea deosebirii dintre limitarea muncii și limitarea mijloacelor de muncă. Aceste teorii nu țin seama, în esență, de deosebirea dintre subiectele și obiectele economiei sociale. Problema ce trebuie ridicată nu este suficient să se refere la măsura în care această ipoteză exprimă o realitate, ci ea trebuie să vizeze în ce mod realitatea confirmă coerența internă a sistemului.

Modelele de echilibru ce au succedat celui walrasian nu au asimilat nici până astăzi în mod satisfăcător aceste realități. O perfecționare a acestei ipoteze poate fi găsită în teza de doctorat a lui **Gérard Debreu** - "Teoria valorii. O analiză axiomatică a echilibrului economic" (1956) în care consumatorii și producătorii sunt diferențiați cu ajutorul unor funcții ce exprimă preferințele lor.

Noțiunea de echilibru economic, care are și un conținut material pe lângă cel formal, nu ridică probleme deosebite când este vorba de o economie total centralizată. Dacă producția este complet controlată și este destinată în mod direct consumatorilor, fără ca deciziile descentralizate luate pe piață să joace un rol, atunci problemele ce apar sunt legate mai degrabă de *posibilitate* și *optimalitate* decât de echilibru.

Dacă economia prezintă un grad cât de mic de descentralizare, apare imediat problema determinării existenței sau inexistenței unui echilibru corespunzător, în condițiile inițiale date. Noi tratăm echilibrul sub ipoteza existenței unei economii concurențiale complet descentralizate, dar analiza prezintă interes și pentru economiile parțial descentralizate.

Dată fiind o economie descentralizată, noțiunea de echilibru include două tipuri de relații între deciziile care se iau în mod independent. În primul rând, se cere ca deciziile luate de diferiți factori să fie compatibile. În al doilea rând, trebuie să existe un *echilibru* oarecum dinamic, în sensul că nu este suficient ca deciziile să fie compatibile momentan, ele trebuie să-și păstreze valabilitatea un timp, dacă nu se exercită influențe din afară.

Analizând comportarea unei economii descentralizate, acceptăm de obicei existența unor reguli de luare a deciziilor individuale și presupunem că cei care iau deciziile o fac în conformitate cu aceste reguli. În modelul pe care îl vom prezenta aici, presupunem că nu există relații *directe* între cei care iau deciziile; în acest fel rezultatele acțiunilor individuale, care sunt răspunsuri date unor parametri (prețuri) obiectivi și universali, pot fi însumate.

Prin urmare, transferăm pe piață analiza echilibrului. Dat fiind un vector al prețurilor, agregăm cantitățile cerute de consumatori și scădem suma

producției curente și a rezervelor disponibile, pentru a obține *cererea excedentară*, pe fiecare piață. Cererea excedentară este forma care ne convine pentru a discuta la un loc cererea și oferta, evitându-se studiul lor izolat.

Presupunem că singura sursă a consumului este producția curentă; prin urmare, compatibilitatea cere ca în punctul de echilibru cererea excedentară să nu ia valori pozitive. Pe de altă parte, este evident că dacă cererea excedentară este negativă pentru un preț pozitiv (adică oferta este excedentară pentru un preț pozitiv), atunci - în dinamică - va exista o presiune asupra prețului care fie anulează cererea excedentară, fie face ca prețul să atingă nivelul zero.

Existența echilibrului într-o economie cu concurență imperfectă este o problemă complexă, încă nerezolvată. Cea mai mare parte a modelelor privind întreprinderea angrenată în concurența imperfectă (inclusiv monopolistă) sunt adânc înrădăcinate în concepte parțiale. De aceea ele trebuie reformulate complet pentru a explica echilibrul general.

CONTRIBUȚIA LUI V. PARETO LA DEZVOLTAREA TEORIEI ECHILIBRULUI ECONOMIC

Studierea echilibrului economic de către **V. Pareto** a prilejuit introducerea noțiunii de optim paretian, care se caracterizează prin următoarea afirmație: "nu se poate ameliora situația unui agent economic fără a deteriora situația altui agent economic".

Conceptul de optimum, care va avea o mare importanță în teoria economică, va fi și foarte contestat. El prezintă interes pentru că furnizează un criteriu de referință care ia în calcul non-aditivitatea utilităților diversilor agenți economici, dar conduce frecvent la eludarea problemelor relative la structurile inițiale de repartitie a bogăției.

Pareto a integrat funcțiile de indiferență în logica lui **Walras**. O curbă de indiferență reprezintă ansamblul combinațiilor de bunuri care oferă o satisfacție egală. Acest demers în termenii curbelor de indiferență (**F. Edgeworth**) prezintă în particular interes pentru că ia în calcul faptul că utilitatea unui bun în raport cu cea a altui bun nu este cuantificabilă.

Se remarcă, de asemenea, studiul echilibrului în raport cu gusturile și restricțiile.

A. Între teoriile echilibrului economic și economia clasică există un anumit număr de puncte comune:

- 1) aceeași căutare a elementului permanent, a elementului stabil care se ascunde, într-un anumit fel, în spatele momentului actual, variabilului, ocazionalului;
- 2) aceeași idee a unui mecanism autoreglabil, care revine la poziția de echilibru când se îndepărtează momentan de aceasta;
- 3) aceeași afirmare a unei tendințe de egalizare a prețului de vânzare și a costului producției, cu concentrarea studiului prețurilor în jurul noțiunii de preț normal.

B. Diferențele care-i separă de clasici pe teoreticienii echilibrului:

- 1) teoreticienii echilibrului integrează în construcția lor punctul de vedere al consumatorului, alături de punctul de vedere al producătorului și deci utilitatea alături de cost;
- 2) teoreticienii echilibrului economic au o conștiință mai netă a caracterului abstract al metodei pe care o folosesc și, în consecință, a distanței între teoriile lor și realitate.

Există două diferențe fundamentale între Școala de la Lausanne și Școala austriacă:

- 1) *diferența de metodă* (metoda Școlii austriece este metoda deductivă ordinară); metoda Școlii din Lausanne este metoda matematică;

- 2) *diferența de fond*: echilibrul economic este un sistem dualist, pentru că el se bazează pe două feluri de elemente opuse: gusturile și obstacolele, oferta și cererea; sistemul Școlii austriece este un sistem monist, care reduce totul la psihologia consumatorului și combinațiile dorințelor sale.

Apreciem că aceste teorii nu sunt complet satisfăcătoare și că fiecare dintre ele ne oferă o schemă parțială a realității. Utilitatea marginală merge mai departe în analiza explicativă, dar este prea unilaterală. Școala echilibrului este mai sintetică, dar nu "coboară" la analiza sentimentelor și gusturilor.

Putem vorbi de diferențe de poziții între **Walras** și **Pareto**, pe de-o parte, și marele economist englez **A.Marshall** pe de altă parte. Acesta din urmă este mai realist decât teoreticienii echilibrului general; el este mai aproape de viața concretă, dar elimină din câmpul său de expunere anumite elemente care, în teoria economică pură, n-ar trebui să fie distanțate. În ansamblul construcției economice, interdependența generală a faptelor economice trece pe planul al doilea. **Marshall** consideră o marfă făcând abstracție de altele și încearcă să descopere legile care comandă fixarea prețurilor acestei mărfi. Aceasta îi permite să atingă o precizie mai mare din punct de vedere teoretic.

Walras și **Pareto** sunt mai riguroși decât **Marshall** în aplicarea metodei; ei au o viziune de ansamblu teoretic mai corectă; ei sunt mai departe de realitate și poate, de aceea, valoarea explicativă a teoriei lor este mai mică decât aceea a echilibrelor parțiale ale lui **Marshall**.

Ne putem întreba dacă echilibrele parțiale ale lui **Marshall** nu constituie o cale de mijloc între metoda riguros abstractă a lui **Walras - Pareto** și metoda net realistă.

Este caracteristică că toți teoreticienii echilibrului economic au simțit nevoia să-și completeze construcția printr-o formă dinamică; este ceea ce a făcut americanul John Bates **Clark** care menționează că trăsăturile unei economii dinamice sunt:

- ◆ creșterea populației;
- ◆ creșterea capitalului;
- ◆ modificarea tehnicii de producție;
- ◆ schimbarea modurilor de organizare a producției;
- ◆ multiplicarea și rafinarea nevoilor oamenilor.

Pareto, în lucrarea: "Curs de economie practică", marca deja necesitatea unei dinamici economice care se regăsește în preocupările economiștilor până în zilele noastre.

Noțiunea de optim paretian presupune acceptarea existenței ordonării preferințelor consumatorilor, dar nu pretinde nici o comparare, însumare a acestora. Afirmarea optimului paretian este o cerință elementară de raționalitate. **Pareto** emite judecata că un consumator efectuează o ordonare a preferințelor pe mulțimea consumurilor posibile care este convexă, maximizând funcția indicelui de utilitate care este concavă.

În privința studierii teoriei echilibrului putem remarca în opera lui **Pareto** preocuparea pentru studiul echilibrului în raport cu gusturile și restricțiile și anume: gusturile ne plasează în terenul consumatorului, în timp ce restricțiile în planul producătorului. Gusturile și restricțiile - ne plasează în punctul comun ale celor două echilibre, care ne dă poziția echilibrului general

În cadrul echilibrului general al gusturilor și restricțiilor, **Pareto** distinge trei ipoteze:

- 1) doi indivizi care contractează împreună, sunt doi consumatori dar și deținători de mărfuri. Punctul de echilibru general va fi tangent la dreptele de indiferență ale gusturilor celor doi. Pentru **Pareto** libera concurență permite realizarea maximului de ofelimitate (teorie agreată anterior și de **Walras**). Putem spune că punctul de echilibru general este cel care le aduce celor doi cea mai mare satisfacție pentru că este compatibil cu exigențele lor;
- 2) consumatorul contractează cu un producător de monopol. Punctele de echilibru sunt date de intersecția curbei schimburilor și a curbei celui mai mare profit;
- 3) consumatorul contractează cu un producător în concurență: acest producător este "izgonit" pe dreapta transformărilor complete.

ECHILIBRUL GENERAL

Teoria echilibrului general (TEG) încearcă să răspundă la două grupe principale de probleme:

- ♦ *Prima grupă de probleme: existența și stabilitatea TEG* - în concordanță cu denumirea ei - caută răspuns la întrebările: ce condiții asigură existența echilibrului în sistemul economic? Sub influența căror procese se formează echilibrul? Care sunt condițiile necesare și suficiente echilibrului? Cât de stabil este echilibrul conform criteriilor diferite, mai slabe sau mai puternice, ale stabilității?
- ♦ *A doua grupă de probleme: optimizarea stării sistemului economic.* Răspunzând la această întrebare, teoria matematică a echilibrului general (înainte de toate Arrow și Debreu) se mulțumește cu un criteriu slab al optimalității, cu așa-zisul *optim paretian*. Economia se află în stare de optim paretian atunci când nu i se poate opune nici o altă stare, care să satisfacă cel puțin în aceeași măsură pe toți consumatorii, fiind capabilă să satisfacă mai bine cel puțin pe unul dintre consumatori.

Economia poate să se prezinte în stări de optim paretian foarte diferite, iar teoria își propune să răspundă la întrebarea: care este raportul dintre echilibru și optimul paretian? În ce condiții echilibrul asigură totodată și optimul paretian invers?

Teoria echilibrului general își propune să studieze, mai ales, interacțiunea cererii, ofertei și a prețurilor, în condițiile în care întreprinderile producătoare sunt puternic interesate în creșterea profitului și prețurile se formează fără intervenții centrale; se evidențiază două idei importante și juste:

- 1) *să ne gospodărim cu chibzuială resursele limitate;*
- 2) *să orientăm producția spre necesități, pentru a satisface cât mai bine pe consumator.*

Sintetizând putem stabili următoarele premise:

1. *caracterul static, respectiv staționar;*
2. *stabilitatea mulțimii organizațiilor;*
3. *existența exclusivă a producătorilor și consumatorilor;*
4. *stabilitatea mulțimii produselor;*
5. *funcționare simultană;*
6. *convexitatea mulțimii volumului producției;*
7. *maximizarea profitului;*
8. *maximizarea utilității de consum;*
9. *stabilitatea mulțimii producției și a consumului, precum și a ordonării preferințelor;*

10. *caracterul exclusiv al fluxului informațional-preț;*
11. *anonimatul relațiilor pieței;*
12. *lipsa incertitudinii.*

Noțiunile de bază ale TEG sunt:

- preferință, utilitate, optim;
- cerere, ofertă;
- preț, profit;
- echilibru.

Pentru economiștii moderni, nivelul echilibrului nu este obligatoriu să fie caracterizat de utilizarea deplină a forței de muncă. Poate să existe de asemenea un echilibru de "subutilizare" sau de "suprautilizare". Conform teoriei clasice, un șomaj persistent este imposibil, dar faptele demonstrează contrariul. După primul război mondial, Anglia a cunoscut un șomaj grav din an în an mai pronunțat. În consecință, o economie se poate găsi într-o situație de "subutilizare" într-o perioadă mare de timp. Teoria economică în vigoare atunci, s-a dovedit că este falsă. **Keynes** a respins argumentația clasicilor, descoperindu-i slăbiciunile. Clasicii consideră că scăderea salariilor reduce costul de producție, incitând industriașii să producă mai mult, angajând forța de muncă, ceea ce resoarbe șomajul. Dar dacă salariul constituie un element al prețului de cost pentru producător, reprezintă totodată puterea de cumpărare pentru muncitor. Când salariile scad, muncitorii își reduc disponibilitățile lor și cererea de bunuri de consum se diminuează. În fața reducerii cererii, producătorii vor reduce producția. Pentru **Keynes**, micșorarea salariului nu are puterea să salveze "utilizarea deplină". **Keynes** contrazice teoria clasică. Care este propria sa teorie? Pentru **Keynes**, nivelul de utilizare este determinat de nivelul producției iar producția depinde de cererea globală **C+I** (cererea bunurilor de consum și a bunurilor de investiții). Deci există milioane de indivizi care vor decide să consume sau nu și zeci de mii de întreprizători care vor decide să investească sau nu. Se pune întrebarea dacă aceștia formează o mulțime la nivelul cererii implicând "utilizarea deplină". Nivelul de "utilizare" care rezultă nu este neapărat cel de "utilizare deplină".

Nu există cineva care să împiedice Consumul și Investiția, care formează o cerere excesivă sau insuficientă în raport cu capacitățile de producție din economie. Aceste afirmații ale lui **Keynes** au provocat un șoc în rândul opiniei publice. Se știa, până atunci că, "utilizarea deplină" era o stare naturală. **Keynes** menționează că dacă o economie este în situația de "utilizare deplină" aceasta nu este o stare naturală, ci o șansă. Atragerea forței de muncă în activitatea economică implică intervenția guvernamentală, ceea ce este nou pentru că, din contră, doctrina liberală se pronunță pentru neintervenția statului în economie. Pentru "moderni", nivelul de echilibru poate să corespundă "utilizării depline" dar el poate corespunde "subutilizării" ca și "suprautilizării".

La nivelul **P.N.B.** în cazul "utilizării depline" există un ecart între economii și investiții (insuficiente în raport cu economiile). Se spune că suntem în situația unui ecart deflaționist. În cazul unui echilibru de subutilizare, statul poate interveni prin creșterea investițiilor publice pentru că nu sunt investiții suficiente, cu alte cuvinte, există o insuficiență a cererii. Deplasarea echilibrului va duce la apariția unui fenomen foarte important.

Cum se realizează o investiție suplimentară într-o ramură de activitate, aceasta va produce mai mult și va angaja forța de muncă care va crea venituri pe care le va utiliza, în parte, pentru consum. În raport cu această cerere suplimentară, întreprinderile care fabrică bunuri de consum vor crește producția lor. Se produce astfel o reacție în lanț în care venitul perceput nu este consumat în totalitate. Importanța multiplicatorului este dată de înclinația spre consum. În concluzie, dacă statul dorește să instaureze un echilibru de "utilizare deplină" trebuie să aibă în vedere fenomenul "multiplicatorului".

În cazul în care statul dorește să reducă investițiile sale pentru că se află în situația de "suprautilizare", efectul la nivelul produsului național va fi multiplicat. La nivelul **P.N.B.** în cazul "utilizării depline", există un ecart între economii și investiții (sunt excedentare în raport cu economiile). Avem deci un ecart inflaționist.

Dacă se dorește un echilibru de "utilizare deplină", este necesară deplasarea echilibrului, deci o acțiune guvernamentală. Conform teoriei lui **Keynes**, guvernele știu ce trebuie să facă pentru a lupta împotriva șomajului sau împotriva creșterii prețurilor. Din păcate, cele două fenomene apar simultan. Toate măsurile luate pentru a lupta contra măririi prețurilor riscă să agraveze șomajul și, invers, toate măsurile luate pentru a lupta contra șomajului riscă să agraveze mărirea prețurilor. Trebuie ca salariile să alimenteze cererea de bunuri.

SISTEMUL KEYNESIAN

Revoluția keynesistă a marcat sfârșitul definitiv al "doctrinei laissez-faire-ului" și luarea în considerație a rolului economiilor și investițiilor în determinarea venitului național. Relațiile fundamentale stabilite de **Keynes** între consum, venit și rata dobânzii prin intermediul funcției de consum, între investiția netă, rata dobânzii și nivelul venitului prin intermediul eficienței marginale a capitalului, între cantitatea de monedă, rata dobânzii și nivelul venitului prin intermediul curbei de preferință pentru lichiditate scot în evidență caracteristicile modelului keynesist.

Formularea grafică și matematică (**Hicks-Hansen**) a teoriei keynesiene marchează trei tipuri de echilibre care conduc la un echilibru global: 1. echilibrul monetar prezentat sub forma a două ecuații de comportament al cererii și ofertei și o relație contabilă de echilibru; 2. echilibrul care se realizează pe piața bunurilor și serviciilor; 3. echilibrul care se realizează pe piața forței de muncă (latura ofertei).

Echilibrul keynesist nu corespunde în mod necesar nivelului de utilizare deplină a resurselor umane (forței de muncă), neexistând nici un mecanism care să garanteze utilizarea deplină a forței de muncă.

Revoluția keynesiană a marcat sfârșitul definitiv al "doctrinei laissez-faire-ului" și a reprezentat o revoluție în gândirea economică: o transformare instantanee și rapidă a tuturor ideilor, inclusiv a "viziunii" metafizice a procesului economic de la care încep toate teoriile.

În 1937, **Hicks** prezintă diagramele care vor constitui baza modelului **IS-LM**. Obiectivul lui este de a izola elementele care îl opun pe **Keynes** neoclasicilor. Pentru aceasta el inventează un cadru de analiză care îi permite această comparație.

J.Hicks consideră un anumit număr de divergențe între **Keynes** și neoclasici. Astfel, pentru **Keynes**, rata dobânzii nu influențează nivelul economiilor; în schimb cererea de monedă pentru speculații depinde de rata dobânzii. Pornind de la principiile keynesiene, **Hicks** construiește o curbă **IS** care corespunde ansamblului de combinații venit/rata dobânzii care permite "să reprezentăm economiile egale cu investițiile".

IS corespunde deci ansamblului de situații pentru care nu există echilibru pe piața bunurilor. **Hicks** construiește de asemenea curba **LL** (care va deveni **LM**) care corespunde combinațiilor rata dobânzii - venit pentru care există echilibru pe piața monetară. Echilibrul pe cele două piețe este obținut la intersecția celor două curbe. În cadrul ipotezelor keynesiene o creștere a masei monetare globale se traduce prin deplasarea curbei **LM** către dreapta.

Noul punct de intersecție corespunde unui nivel de venit superior și deci unui nivel de utilizare superior în ipoteza keynesiană.

Hicks exprimă ideea că modelul **IS-LM** nu reprezintă în totalitate ideile lui **Keynes**. Lucrarea lui **J.Hicks** "Value and Capital" publicată în 1939 a jucat un rol important în difuzarea teoriei echilibrului general.

El introduce termenul de elasticitatea substituției, distinge efectul venitului și substituției, contribuie la propagarea analizei walrasiene a echilibrului general care ia locul abordării marshalliene în termeni de echilibru parțial. De asemenea a dezvoltat distincția între "piețele prețurilor fixe" și "piețele prețurilor flexibile". Această distincție îi permite să interpreteze teoria keynesiană ca realizând studiul piețelor cu prețuri fixe în timp ce neoclasicii studiază piețele cu prețuri flexibile.

J.Hicks a pus accentul pe importanța luării în calcul a rolului stocurilor disponibile. Eficacitatea politicii keynesiene într-o economie închisă este legată de existența capacităților de producție suficiente pentru ca la o creștere a cererii să corespundă o creștere a producției; **Hicks** pune accentul pe faptul că o creștere a producției nu este posibilă decât dacă există stocuri de mărfuri și de produse intermediare utilizabile rapid.

Într-o economie deschisă, această condiție poate părea de neglijat pentru că putem recurge la importuri. **Hicks** demonstrează că o altă categorie de stocuri devine necesară: deținerea de rezerve de devize utilizabile pentru finanțarea importurilor.

Această piedică dispare dacă renunțăm la ratele de schimb fixe pentru ratele de schimb flexibile. Analiza monetară a lui **Hicks** se îndepărtează de punctul de vedere neo-clasic. Moneda este "studiul unei instituții sociale particulare, instituție care inevitabil a evoluat diferit în diferite medii sociale". Inflația este într-un fel legată de comportamentele sociale, astfel sentimentul de injustiție este unul din motoarele inflației căci el conduce la revendicări de creștere a veniturilor. **Hicks** acordă o mare atenție integrării timpului, preocupare prezentă încă din primele lucrări.

"Elasticitatea anticipării prețurilor" este raportul între rata de creștere așteptată a prețurilor și rata de variație a prețurilor curente. Dacă elasticitatea de anticipare a prețurilor este superioară unității, agenții economici anticipează o accelerație a inflației care contribuie la creșterea efectivă a prețurilor. Dimpotrivă, dacă această elasticitate este inferioară unității, anticipările exercită o influență stabilizatoare asupra evoluției prețurilor.

Atunci când economiștii neo-clasici examinează mecanismele care contribuie la realizarea echilibrului unei economii de schimb, **Keynes** se întreabă de ce mecanismele care compun economia reală nu realizează spontan echilibrul de utilizare deplină. Forța analizei keynesiene este de a căuta să răspundă la această întrebare integrând mai profund decât **Walras** ansamblul interdependențelor dintre elementele vieții economice. Pentru a

efectua această integrare, **Keynes** se situează la nivelul celor mai sintetice agregate ale vieții economice (producția globală, venitul global, etc.).

Comportamentele agenților economici nu sunt excluse din analiză, comportamentul de economisire și de consum al menajelor care își utilizează venitul, comportamentul activ al antreprenorilor care adoptă strategii de producție și de prețuri, comportamentul sistemului bancar sau al Statului. Dar comportamentele reținute sunt cele care influențează agregatele macroeconomice, și ele nu sunt studiate decât pe măsură ce agregatele macroeconomice o cer. Una din caracteristicile reținute de **Keynes** este luarea în calcul a incertitudinilor legate de viitor. Astfel, întreprinderea ia în calcul în decizia de investiții și producție nivelul cererii viitoare anticipate.

În această abordare el caută să stabilească cum cheltuielile globale ale ansamblului agenților economici dintr-o țară afectează producția, cum afectează producția nivelul veniturilor și al repartiției, cum nivelul și repartiția veniturilor influențează cheltuielile.

O asemenea abordare modifică logica analizei și rezultatele sale. Astfel, salariul va fi analizat ca un element al costurilor întreprinderilor dar și ca un element al cheltuielilor menajere. O reducere a nivelului salariilor este susceptibilă să provoace o cădere a cheltuielilor globale. Acestea la rândul lor pot provoca micșorarea producției întreprinderilor care nu vor produce decât dacă au perspective de vânzare. Dar dacă întreprinderile își reduc producția ele nu au interesul să păstreze mâna de lucru. Scăderea cheltuielilor ansamblului agenților economici provoacă scăderea utilizării (subutilizare).

Cererea efectivă poate fi descompusă în cerere de bunuri și cerere pentru investiții. Dacă ansamblul acestor cereri este slab putem avea echilibru între cererea și oferta de bunuri și servicii dar acesta este un echilibru de subutilizare.

Diferiți factori sunt la originea unei cereri efective insuficiente pentru a asigura utilizarea deplină: relația venituri-consum, natura economiilor și a monedei, rata dobânzii, incertitudinea față de viitor, speculațiile etc.

Consumul este funcție de venituri iar un venit foarte scăzut poate susține consumul, o rată a dobânzii foarte ridicată pentru care investiția trebuie stimulată și șomajul se instalează.

Într-o economie monetară, economiile nu se concretizează prin cumpărări de bunuri reale, ci pot fi conservate sub formă monetară. Adesea agenții economici preferă lichiditatea monedei în detrimentul deținerii de titluri sau bunuri reale.

La nivelul colectivității naționale moneda introduce incertitudinea care este sursă de instabilitate economică

Nivelul economiilor este în principal funcție de venit și nu de rata dobânzii care are influență asupra "preferinței pentru lichiditate."

În ceea ce privește economiile și investițiile, variația ratei dobânzii asigură echilibrul între oferta de economii și cererea de finanțare pentru investiții.

Investiția este deci egală totdeauna cu economiile în cazul în care concurența este perfectă. Pentru **Keynes**, rata dobânzii nu poate asigura această ajustare conform mecanismelor descrise de către economia neoclasică.

Întreprinderea are un rol central în analiza keynesiană pentru că deciziile sale de producție și investiții determină nivelul utilizării.

Speculația poate exercita o influență destabilizatoare asupra economiei reale.

Keynes pune accentul pe un anumit număr de condiții necesare eficacității politicilor de susținere a cererii.

Două condiții sunt mai importante:

- 1) diminuarea ratei dobânzii nu poate stimula investițiile decât dacă anticipațiile întreprinderilor privind evoluția pe termen lung nu sunt negative;
- 2) susținerea cererii nu poate provoca o creștere a producției și a utilizării decât în cazul în care factorii de producție nu sunt folosiți în totalitate.

Slăbirea interesului față de teoria valorii se explică fără îndoială prin publicarea în 1936 a *Teoriei Generale* a lui **Keynes**. Economisții britanici și americani au adoptat-o mult mai repede și cu mai mult entuziasm decât economisții europeni ai anilor 1870 când a fost vorba de adoptarea utilității marginale, căci, **Keynes** oferă o nouă teorie a valorii, de mai bună calitate. **Keynes** era preocupat de preferințele individuale în cadrul tradiției neoclaseice și ale Școlii din Viena, în special. Înclinația marginală de a economisi, de a investi, de a consuma alcătuiesc o sinteză a preferințelor individuale ce se pot adapta ușor la curbele de indiferență paretiene.

Teoria Generală nu constituie o nouă teorie a valorii, dar ea i-a încântat pe economisții vremii pentru că oferea o nouă manieră de analiză a șomajului și, mai ales, o expunere a politicii economice care trebuie aleasă pentru a reduce sau chiar suprima această calamitate socială.

Keynes a făcut din macroeconomie tehnica principală de analiză a fenomenelor economice (încă din perioada fiziocraților mulți economiști au admis că agregatele erau instrumente necesare pentru interpretarea fenomenelor economice). **Keynes** și succesorii săi au creat concepte agregat sau instrumente cum sunt: venitul național, multiplicatorul, acceleratorul, creșterea economică etc. Cu cât au proliferat aceste concepte globale, cu atât interesul pentru utilitatea marginală a scăzut.

Sistemul keynesist reprezintă prima viziune asupra echilibrului economic la nivel macroeconomic, văzut prin prisma raportului dintre anticipările agenților economici și răspunsul realității, dar viziunea keynesistă nu este însă suficientă pentru soluționarea unor probleme atât de complexe și dificile cum sunt cele referitoare la echilibrul economic.

EVOLUȚIA TEORIILOR NEO-WALRASIANE ȘI POST-KEYNESISTE

Teoria economică a lui G. Debreu este edificatoare pentru evoluția teoriilor neo-walrasiene. Astfel, analiza realizată de acesta, organizată în jurul sistemului de prețuri sau în jurul funcției valorii definite pe spațiul mărfurilor, pune în evidență problemele centrale ale teoriei sale: explicarea valorii bunurilor și serviciilor; explicarea rolului prețurilor în starea optimală a unei economii date.

Prezentarea modelului lui **Debreu** (posibilități de producție și de consum, preferințele consumatorilor, echilibrul concurențial) evidențiază faptul că există un echilibru concurențial dacă producătorii își maximizează profiturile, prețurile fiind date, iar consumatorii își maximizează funcțiile de utilitate supuse restricției avuției.

Problema fundamentelor microeconomice ale macroeconomiei a fost mult timp ignorată sau parțial abordată de către specialiști. Revoluția marginalistă petrecută în a doua jumătate a secolului trecut a pus accentul pe nivelul *microeconomic*, în timp ce revoluția înfăptuită de **Keynes** a deplasat interesul cercetării la nivel *macroeconomic*, fără a acorda o atenție particulară fundamentelor microeconomice. Economiiștii și-au îndreptat eforturile și atenția către:

- 1) formularea și rafinarea treptată a teoriei echilibrului ("sinteza" întregului demers la nivel microeconomic urmărind prezentarea economiei în ansamblul ei ca un sistem de ecuații independente referitoare la toți agenții și la toate piețele și mărfurile existente);
- 2) rezolvarea complexelor chestiuni macroeconomice cu care sunt confruntate economiile occidentale.

Opinia larg răspândită despre perfecta compatibilitate între micro- și macroeconomie are mai multe răspunsuri posibile:

- 1) cercetarea relațiilor dintre cele două nivele presupune formule și modele matematice complicate care se dovedesc până la urmă inutile sau al căror rezultat nu aduce în realitate puncte de vedere cu totul noi;
- 2) majoritatea economiștilor au fost formați de-a lungul timpului cu deosebire în spiritul economiei neo-clasice ortodoxe și al teoriei microeconomice, teorie care s-a dovedit capabilă să explice situații reale și să prevadă apariția altora noi.

Începând cu a doua jumătate a anilor '60, asistăm la un interes crescând pentru rediscutarea fundamentelor microeconomice ale macroeconomiei, cu deosebire în Statele Unite, unde apar contribuțiile fundamentale ale lui **Leijonhufvud** și **Clower** la conturarea noii teorii a dezechilibrelor (sau a

echilibrelor "non-walrasiene"), lucrările înnoitoare ale lui **E.S. Phelps** sau **E.Roy Weintraub**.

Există mai multe puncte de intrare în tema fundamentelor microeconomice ale macroeconomiei. În funcție de punctul de plecare, ele vor influența modul în care sunt puse problemele și trase concluziile, precum și prioritățile și prejudecățile analizei. Această temă continuă să constituie încă o problemă deschisă, așa cum sublinia **Roy Weintraub**, cu mențiunea că singura legătură posibilă între cele două nivele ale discursului economic trebuie să fie o teorie extinsă și revăzută a echilibrului general, o rafinare a analizei walrasiene, completată și extinsă prin contribuțiile unor economiști aflați în prelungirea liniei de gândire inițiate de **Walras**.

Programul de cercetare neo-walrasian se situează în prelungirea analizei echilibrului general, pe care încearcă să o deschidă către probleme specifice teoriei macroeconomice clasice. Implicațiile macroeconomice ale teoriei echilibrului general nu au fost evidente de la bun început. Demonstrația riguroasă a existenței echilibrului general realizată de **Wald** (1936) nu a fost însoțită și de analiza implicațiilor sale macroeconomice, cu atât mai mult cu cât **Keynes** afirmase în aceeași perioadă că analiza macroeconomică în termeni de cerere și ofertă globale (agregate) are puține legături cu teoria tradițională (marginalistă) a valorii. Cu timpul, programul neo-walrasian s-a îmbogățit prin contribuțiile lui **Neumann** și **Paul Samuelson**. Acesta din urmă își îndreaptă atenția către analiza *dinamică* (ignorată sau doar parțial tratată până atunci), prezentând condițiile de stabilitate a echilibrului într-un univers walrasian, conceput ca un sistem de ecuații referitoare la egalitatea dintre cerere și ofertă pe toate piețele. Analiza statică a lui **Wald** demonstrează existența unui set de prețuri care echilibrează simultan toate piețele, dar nu se interesează de consecințele schimbării exogene a prețurilor, și nici de traiectoria posibilă a procesului de ajustare-tatonare, menit să conducă spre situațiile finale de echilibru. Originalitatea lui **Samuelson** constă în formularea condițiilor de stabilitate a procesului dinamic, deschizând calea către marea sinteză realizată în deceniul șase de **Arrow**, **Debreu** și **McKenzie**, în celebrul model care le poartă numele, cunoscut prin inițialele ADM.

Modelul ADM reprezintă o etapă esențială în dezvoltarea programului neo-walrasian, întrucât criticile care i-au fost aduse împreună cu perfecționările ulterioare au permis teoriei echilibrului general să se apropie de problemele specifice teoriei macroeconomiei. Noua versiune a analizei echilibrului general se impune ca un punct de referință fundamental în teoria neo-clasică, ca un punct de joncțiune între cele două nivele ale discursului economic. Această întâietate se poate explica dacă vom vedea în teoria echilibrului general o explicație în economie a teoriei generale a sistemelor (formulate de **Ludwig von Bertalanffy**), care furnizează o explicație holistă a fenomenelor, insistând asupra particularității și însemnătății deosebite a unor concepte: întreg, interacțiune, centralizare, reglare dinamică și de tip feed-back. În viziunea lui

Debreu, fiind dată o economie privată, descentralizată, cu un număr mare de consumatori având preferințe raționale și un număr mare de producători dispunând de stocuri pozitive de resurse și de tehnologii adecvate, există un vector de prețuri de echilibru, în condițiile respectării unor anumite condiții. La sfârșitul anilor '60, s-a realizat apropierea dintre programul de cercetare neo-walrasian și teoria monetară postbelică, parte integrantă a macroeconomiei clasice.

Un rol fundamental în realizarea acestei "sinteze" l-a avut Sir **John Hicks**, a cărui carte, "Value and Capital" (1939) este o încercare remarcabilă de îmbinare a teoriei echilibrului general walrasian și a teoriei macroeconomice keynesiene. **Hicks** a recunoscut fără echivoc faptul că "metoda echilibrului general este în mod special aptă să prezinte sistemul economic ca un întreg, sub forma unei structuri complexe de interdependențe între piețe", introducând în model anticipațiile agenților economici și concentrându-și atenția asupra conceptului de *echilibru temporar* (diferit de ceea ce ulterior a fost denumit "ADM competitive equilibrium"). Introducerea anticipațiilor înseamnă însă introducerea viitorului și a incertitudinii în modelul clasic static, care devine acum esențialmente dinamic.

În anul 1947 **Lawrence Klein**, lansează ipoteza potrivit căreia sistemul neo-walrasian de echilibru general poate da naștere unui macromodel care poate genera, în funcție de anumiți parametri, concluzii keynesiste dar și rezultate ale teoriei "clasice". Această linie de gândire și de analiză avea să fie desăvârșită și completată prin contribuția lui **Don Patinkin**, care ajunge la concluzia că un echilibru "competitiv" (tip ADM) există chiar și în condițiile introducerii monedei ca bun specific (nu numai numerar) și a pieței titlurilor. Între **Keynes** și versiunea reactualizată și extinsă a teoriei echilibrului general a lui **Walras** există de acum înainte punți de trecere și de comunicare.

Radner elaborează noțiuni de echilibru subsumabile unui sistem în care există mai multe modele ADM, care sunt "incomplete" în fiecare moment (pentru fiecare bun, vor exista anumite informații și restricții care vor împiedica încheierea contractelor și a tranzacțiilor doar pe baza datelor curente); există deci cel puțin trei tipuri de echilibre "generale":

- 1) echilibre pe termen scurt (sau pe o singură perioadă) care impun ca o condiție necesară echilibrarea prin intermediul prețurilor a tuturor piețelor curente în fiecare moment;
- 2) echilibre "punctuale" (momentane) care pot converge către un stadiu final stabil;
- 3) economia în ansamblul său poate avea o anumită stabilitate (consistentă) intertemporală, în sensul că diferitele planuri (de producție, de consum etc.) intertemporale ale agenților economici vor genera comportamente care vor valida anticipațiile inițiale. Modelele de economii secvențiale au dat naștere modelelor de *echilibre temporare*,

care au permis analizarea unei palete largi de probleme care *nu* făcuseră parte până atunci din agenda programului neo-walrasian.

Dincolo de diferențe se degajă treptat un consens în rândul comunității economiștilor în privința cadrului adecvat de studiere a fundamentelor micro ale macroeconomiei, cadru care este versiunea lărgită a teoriei clasice a echilibrului general.

Problemele centrale ale teoriei lui **Gerard Debreu** sunt:

- 1) explicarea valorii bunurilor și serviciilor rezultând din interacțiunea, prin intermediul pieței, a agenților unei economii cu proprietate privată;
- 2) explicarea rolului prețurilor în starea optimală a unei economii date.

Analiza este organizată în jurul sistemului de prețuri sau în jurul funcției valorii definite pe spațiul mărfurilor.

Primele soluții ale celor două probleme au fost date de **L. Walras** și **V. Pareto**, fără o expunere riguroasă a ideilor. **A. Wald** este primul cercetător care în 1935-1936 a publicat o analiză riguroasă a problemei echilibrului. Mai înainte, **J. von Neumann** începuse să dezvolte un aparat matematic care va juca în viitor un rol important în acest domeniu sub forma sa definitivă, dată de **S. Kakutani** prin teorema de punct fix.

Valoarea acestui aparat matematic în economie a fost pusă în evidență de **J. Nash**, în anul 1950 prin observația că jocul (combinația de acțiuni) a *n* persoane are un punct de echilibru.

Primul studiu riguros, utilizând proprietățile mulțimilor convexe, de echivalență între un optimum și un echilibru în raport cu sistemul de prețuri a fost realizat de **T.C. Koopmans** în analiza sa cu privire la producțiile eficiente dintr-un model cu activitate liniară. Teoria valorii a fost tratată de **Gerard Debreu** în lucrarea "Teoria valorii, analiza axiomatică a echilibrului economic" după modelul rigorii școlii contemporane de matematică.

În anii '50 a fost elaborat modelul **Arrow-Debreu**, care constituie fundamentul lucrărilor de cercetare actuale ale curentului echilibrului general. Modelul își propune să stabilească într-o manieră riguroasă, cu ajutorul instrumentului matematic modern, pornind de la ce ipoteze se poate afirma existența unui echilibru pe toate piețele, deci ipotezele în care acest echilibru este stabil sau instabil.

Debreu demonstrează existența unui sistem de prețuri care asigură existența echilibrului pe fiecare piață.

Pe plan economic, cele mai importante ipoteze sunt:

- ♦ descentralizarea deciziilor;
- ♦ independența deciziilor: de exemplu, curbele de indiferență ale consumatorului *i* nu depind de ceea ce vor cumpăra alți consumatori;
- ♦ numărul de bunuri este fixat și fiecare bun este obligatoriu repertorizat;

- ◆ divizibilitatea produselor: această condiție implică posibilitatea efectuării unei tranzacții cu orice cantitate pozitivă dintr-un produs;
- ◆ producția este supusă randamentelor necrescătoare;
- ◆ funcțiile de utilitate ale consumatorului (curbele de indiferență) sunt convexe;
- ◆ spațiile de producție și consum sunt închise și convexe;
- ◆ modelul prezentat este un model static.

Modelul **ADM (Arrow-Debreu-McKenzie)** nu pretinde că descrie economia reală. Aceasta este un instrument constituit să răspundă la o problemă precisă: dacă într-o economie privată se poate demonstra că există un sistem de prețuri care echilibrează toate piețele? Răspunsul este afirmativ sub anumite ipoteze. Existența unui sistem de prețuri de echilibru este riguros demonstrată în cadrul ipotezelor enumerate de **Gerard Debreu**. Nimeni nu poate exclude că la o analiză ulterioară se poate reduce numărul sau se poate modifica natura ipotezelor necesare demonstrării existenței echilibrului.

Teorema **Arrow-Debreu** nu implică faptul că echilibrul se realizează automat și nici faptul că odată stabilit se poate menține.

Stabilitatea a fost demonstrată de **Arrow, Hurwicz și McKenzie** în contextul respectării unui număr de condiții restrictive.

Scay a dovedit că există diverse situații, economic credibile, în care acest echilibru este instabil. În consecință, stabilitatea echilibrului nu este generală, dar este legată de condiții precise

Teoreticienii echilibrului general au pus ei însuși accentul pe caracterul restrictiv al condițiilor de echilibru general din modelul **ADM**.

Trei condiții de existență a echilibrului general sunt absente frecvent din situațiile reale:

- ◆ demonstrația existenței echilibrului răspunde ipotezei costurilor crescătoare atunci când posibilitățile economiei "în scară" sunt adesea aproape nelimitate;
- ◆ demonstrația existenței echilibrului se sprijină pe ipoteza că orice producător poate la un moment dat să aleagă "lipsa" de producție fără o cheltuială specifică, ipoteză care intră în contradicție cu faptul că non-producția are adesea costuri foarte ridicate;
- ◆ modelul de bază **Arrow-Debreu** este static, iar dinamizarea sa pune probleme dificile făcând imposibilă demonstrația tendinței generale către echilibru în cazul unor ipoteze realiste.

De altfel, în primul model **Arrow-Debreu** nu au fost luate în calcul problemele relative la: incertitudine, anticipări, existența monedei, probleme financiare, raporturile de forță etc.

Numeroasele modele care doresc să dinamizeze abordarea echilibrului se lovesc de problema existenței piețelor viitoare incomplete (piețe pe care se

efectuează astăzi tranzacții la prețuri cunoscute dar livrările se vor face în viitor și pe care existența activelor și a monedei leagă prezentul de viitor).

Este evident că incertitudinea nu este integrată în model.

Chiar dacă o integram într-un raționament strategic, demonstrația existenței unui vector al prețurilor de echilibru unic și stabil nu este posibilă.

K. Arrow, coautor cu **Debreu** al modelului echilibrului general modern, recunoaște că "în lumea reală în care contractele se încheie în termeni de monedă, nu poate să existe echilibru general". La rândul său, **Frank Hahn**, coautor cu **Keneth Arrow** al lucrării "General Competition analysis" (1971), el însuși specializat în problematica echilibrului general, pune accent în egală măsură și pe limitele modelului.

Echilibrul economiei este starea în care deciziile luate independent de către gospodării și întreprinderi sunt compatibile. Prețurile de echilibru impun ordinea într-un haos potențial. Pentru a demonstra că aceste prețuri pot fi atinse, trebuie avute în vedere numeroase ipoteze suplimentare. Cea mai importantă este ipoteza absenței economiilor în scară semnificative pentru producție.

Este imposibil, de exemplu, să se ridice probleme de ordin monetar în contextul modelului **Arrow-Debreu** pentru că, potrivit acestei construcții, banul nu are un rol deosebit. În același timp teoria nu poate explica existența unei piețe de acțiuni, nici nu ține cont de anumite forme de incertitudine și anticipări ale pieței, aspecte ale teoriei keynesiene și importante din punct de vedere al politicii economice.

În alt sens, modelele secvențiale numite de asemenea modele ale echilibrului temporar au fost utilizate în încercarea de a integra moneda și anticipările, dar aceste modele conduc în anumite condiții la dezechilibre pe piața muncii ceea ce ne depărtează de concluziile neoclasice tradiționale.

Ansamblul de lucrări normative actuale referitoare la echilibrul economic sprijină mult mai puțin ca alte curente neoclasice contemporane punctul de vedere ultraliberal conform căruia doar jocul pieței poate să asigure echilibrul dintre cerere și ofertă pe toate piețele, în particular pe cea a muncii. Într-adevăr punerea în evidență, de către neoclasicii curentului echilibrului general, a unor condiții extrem de restrictive pentru existența și stabilitatea unui sistem de prețuri de echilibru în dinamică poate conduce la concluzia că ei sprijină punctul de vedere keynesian.

Dacă există situații de echilibre spontane sau cazuri de dezechilibre, aceste dezechilibre pot justifica intervenția statului pentru corectarea politicii economice.

Modelul ADM de echilibru general se poate prezenta simplificat astfel:

- 1) există o clasă a agenților, numiți consumatori, care au preferințe conturate în privința diferitelor clase de bunuri fiscale;

- 2) preferințele consumatorilor sunt suficient de reglementate și de precise astfel încât ele să poată fi reprezentate prin indicatori ai utilității;
- 3) veniturile consumatorilor provin din vânzarea mâinii de lucru proprii și din distribuirea de către firme a profiturilor;
- 4) luând prețurile produselor și ale factorilor de producție ca mărimi exogene, date, consumatorii încearcă să-și maximizeze utilitatea conform cu constrângerile lor bugetare;
- 5) există o altă clasă de agenți, numiți producători, sau firme, care au anumite preferințe în privința configurației cantitative și calitative a producției finale, ceea ce conduce la obținerea anumitor profituri;
- 6) firmele sau producătorii, luând prețurile produselor aflate pe piață și ale factorilor de producție ca niște mărimi date, urmăresc să-și maximizeze profiturile conform cu constrângerile tehnologice proprii.

În aceste condiții, se poate demonstra că există un set de prețuri ale factorilor și produselor astfel încât, în cazul în care consumatorii și producătorii și-ar optimiza simultan comportamentele (de consum și de producție) la acele prețuri, producția de bunuri precum și cumpărăturile (achizițiile) de bunuri care ar rezulta ar da naștere acelorași prețuri. Cu alte cuvinte, există un set de prețuri (un "echilibru competitiv" sau "concurențial") care pot - sau ar putea în mod logic - să reconcilieze alegerile potențial conflictuale între ele ale tuturor agenților economici (producători și consumatori). **Debreu** demonstrează de asemenea optimalitatea echilibrului general, pe urmele lui **Pareto**, ajungând la cele două teoreme clasice:

- a) un echilibru "concurențial" este un optim al lui **Pareto**;
- b) un optim al lui Pareto *poate* fi un echilibru "concurențial".

PROBLEMATICA ECHILIBRULUI ECONOMIC

Analiza tradițională a echilibrului pieței (sau echilibrul parțial) demonstrează faptul că determinarea prețului unui produs particular rezultă din cererile consumatorilor care urmăresc maximizarea utilităților și din ofertele producătorilor ce vizează maximizarea profitului. Condițiile de echilibru sunt:

- 1) egalitatea ofertei și a cererii totale;
- 2) maximizarea utilității și profitului.

Dacă se efectuează o asemenea analiză parțială pentru fiecare piață a produsului și fiecare piață a factorului, se pot determina prețurile tuturor produselor și tuturor factorilor, ca și cantitățile ce vor fi schimbate la aceste prețuri. În cursul fiecărei analize de acest fel, prețul produsului considerat va fi o variabilă, iar toate celelalte prețuri vor fi parametri.

Totodată, apare o dificultate: nimic nu garantează faptul că prețurile astfel determinate, în mod separat unele de altele, vor fi în final compatibile între ele. În realitate, nici o piață nu este independentă de celelalte, astfel încât simpla juxtapunere a mai multor analize parțiale n-ar avea nici o semnificație. Consumatorii afectează veniturile de care dispun pentru cumpărarea mai multor bunuri, iar cererea fiecăruia dintre ele depinde de *toate* prețurile. Pe de altă parte, producția și consumul nu sunt independente, pentru că veniturile consumatorilor provin din vânzarea factorilor de producție de care dispun firmele care au nevoie de serviciile acestora.

Urmarea acestor relații, este faptul că problemele de echilibru pe toate piețele factorilor și produselor trebuie rezolvate *simultan*, pentru a obține prețuri care să fie compatibile între ele. Această determinare simultană a echilibrelor parțiale constituie, după cum se știe, *problema echilibrului general*.

Activitatea economică, la fel ca întreaga activitate umană, este supusă principiului raționalității. Astfel, în economia de piață toți agenții economici urmăresc să-și realizeze interesele cât mai bine, producătorii - să-și maximizeze profitul, iar consumatorii - satisfacerea trebuințelor. Echilibrul economic, potrivit intereselor lor de producători sau consumatori, se exprimă printr-un anumit raport între cererea și oferta de bunuri economice, bani, capitaluri și muncă. Considerate în unitatea și interdependența lor, cele patru domenii specifice ale raportului cerere - ofertă constituie expresia echilibrului general al economiei naționale. Așadar egalitatea dintre cererea și oferta globală conduce la echilibru. Condițiile echilibrului economic, în general, au caracter teoretic din două motive majore:

- a) egalitatea cererii cu oferta se realizează numai "în mare", ca tendință, și nu în sens matematic;
- b) în realitate, economia nu se află niciodată în stare de echilibru, decât poate din întâmplare.

În cadrul teoriei unicității echilibrului susținută de **J. Scarf**, **Mitiushin** și **Polterovich** aceștia au introdus funcția de cerere și de utilitate, remarcând trăsături specifice. Cererea și utilitatea au un caracter subiectiv. Trebuințele individului conferă utilității bunului caracter economic. Astfel utilitatea economică a unui bun este expresia intensității, dorinței și nevoii pe care, la un moment dat o resimte un individ de a dobândi bunul respectiv în condițiile existente. Ea atestă importanța pe care o persoană o acordă unui bun la un moment dat din viața sa ca urmare a satisfacției pe care speră să o obțină. Deci utilitate economică au numai bunurile de care cineva are nevoie, dar nu le deține și trebuie să le cumpere.

Se poate trage concluzia că există o corespondență între condițiile unicității (în plan economic) și condițiile pentru o convergență asimptotică a traiectoriei echilibrului în economie (în plan matematic).

Echilibrul pe o piață este considerat *stabil*, dacă există forțe economice care tind să aducă prețurile și cantitățile la nivelul celor de echilibru.

În general, există mecanisme economice pentru a atinge noul preț de echilibru.

a) Stabilitate în sens walrasian

După **Walras**, când cantitatea cerută este superioară cantității oferite, *prețul pieții are tendința de creștere*. Totul se întâmplă ca și cum arbitrul de pe piață (commissaire - priseur), constatând o cerere prea mare în raport cu oferta, ar propune un preț superior. Prețul crește până când ajunge să egalizeze oferta și noua cerere. Altfel spus, **Walras** pune în felul acesta în evidență *stabilitatea* echilibrului: dacă se pierde vechiul echilibru din motive exogene, există mecanisme ce permit atingerea unui nou echilibru între cerere și ofertă.

Această *stabilitate* rezultă din *flexibilitatea prețurilor*, ajustarea se efectuează prin prețuri. Prețul este acela care, prin variațiile sale, permite o nouă egalizare între ofertă și cerere. Variabila - preț este privilegiată în acest raționament **Marshall**, din contră, privilegiază *variabila - cantitate*.

b) Stabilitate în sens marshallian

În timp ce **Walras** se baza în raționamentul său pe flexibilitatea prețurilor, **Marshall** se sprijină pe *posibilitățile de adaptare a cantităților produse și oferite*. Am disociat efectul **Walras** de efectul **Marshall**. În realitate este foarte probabil ca aceste două efecte să acționeze legate (împreună): calea către un nou echilibru se realizează printr-o *adaptare simultană a prețurilor și a cantităților*.

Remarci:

- ◆ Este posibil ca raționamentul privind cazul unui dezechilibru apărut datorită unei creșteri a cererii să se reitereze pentru orice alt tip de dezechilibru, fie că se datorează unei reduceri a cererii, fie unei variații oarecare a ofertei.

- ♦ *Posibilități de instabilitate a echilibrului* - dubla stabilitate arătată mai sus, își are originea în descreșterea curbei de cerere și în creșterea curbei ofertei. Dacă abandonăm una sau alta din cele două ipoteze, este posibil să determinăm apariția unei instabilități a echilibrului pieții, fie în sens **Walras**, fie în sens **Marshall**.
- ♦ *Acțiunea reciprocă a prețurilor și a cantităților* - se spune adesea: "când prețul crește, cererea se diminuează", dar se afirmă și: "când cererea se diminuează, prețul se diminuează".

O problemă de teorie economică are următoarele componente: *variabilele* (prețuri, cantități, etc.), adică necunoscutele ce trebuie determinate, variabilele lor fiind soluțiile unor *relații* provenite din niște *ipoteze*.

Pentru a determina complet aceste date ar trebui descris întregul univers economic, de aceea se impune limitarea la o matrice de condiții cu ajutorul căreia să se analizeze fenomenul economic. Nu este de ajuns însă să se demonstreze că în anumite condiții se poate găsi un număr suficient de ecuații pentru a determina necunoscutele, este nevoie să se poată calcula și *variațiile* cantitative ale variabilelor atunci când datele problemei se schimbă. De aceea se introduc în sistem o serie de parametri care atunci când se schimbă determină natura schimbării necunoscutele dacă se cunoaște cum se modifică parametrii.

Această metodă este cea a statisticii comparate care își propune studierea variațiilor ce survin într-un sistem atunci când acesta trece dintr-o poziție în alta, fără a considera felul cum se face această trecere.

În acest context, echilibru înseamnă doar valorile variabilelor determinate de un ansamblu de condiții; întotdeauna este posibil să se elaboreze un sistem de echilibru fără nici o semnificație reală. Această metodă a statisticii comparate este un caz particular al metodei deducției științifice conform căreia comportamentul unui sistem este definit de un ansamblu de ecuații funcționale date și de condiții inițiale.

Conceptul de sistem de echilibru se aplică atât în cazul unei singure variabile cât și în cazul numit echilibru general, când sunt în joc sute de variabile.

Walras este primul care, făcând analiza echilibrului general, introduce în sistemul de echilibru date pe care economiștii le consideră în mod tradițional că nu țin de competența lor: gusturi, tehnologie, structuri guvernamentale, instituționale, etc. În fapt un sistem poate fi oricât de vast sau de limitat, în funcție de scopul urmărit. Datele unui sistem pot fi variabile într-un alt sistem de o generalitate mai mare.

Dacă piața este pentru un factor de producție atunci, condițiile clasice de echilibru sunt: o pantă pozitivă a curbei ofertei și o pantă negativă a curbei cererii, sau dacă curba ofertei are pantă negativă, ea trebuie să se ridice în apropierea axei prețului și să aibă o pantă mai mare decât cea a cererii.

Dacă piața este cea a bunurilor consumatorilor de tip clasic **Marshall**, stabilitatea echilibrului cere ca prin definiție curba ofertei să taie curba cererii "pe jos". Stabilitatea echilibrului dintre cerere și ofertă la intersecția celor două curbe este realizată dacă curba cererii este deasupra curbei ofertei pentru punctele din vecinătatea stângă a acestei intersecții.

J.R.Hicks prezintă un caz mai puțin clasic al ofertei, dar la fel de real: din cauza efectelor de revenire și substituție, curba se întoarce "spre spate" pornind dintr-un anumit punct, adică vânzătorul preferă să ofere o cantitate mai mică atunci când prețul crește.

Atât în cazul **Marshall** cât și în cazul **Hicks** stabilitatea se obține din ipoteze restrictive.

În concluzie, pentru ecuațiile de echilibru ale pieței, variația prețului este cunoscută, iar variația cantității este ambiguă pentru că depinde de semnul pantei curbei de ofertă.

Aceasta ilustrează faptul că, în general, nu se pot determina ratele de schimbare ale variabilelor pornind de la simple restricții calitative stabilite dinainte și aplicându-le ecuațiilor de echilibru.

Pentru a putea ști semnul acestor variații ar trebui să se cunoască valorile cantitative ale fiecărui coeficient din sistemul de echilibru.

P.A. Samuelson observă că noțiunea de echilibru stabil propune o teorie a dinamicii, adică o teorie care determină evoluția tuturor variabilelor în timp, pornind de la condiții inițiale arbitrare. Acest fapt este numit de el principiul corespondenței, conform căruia stabilitatea dinamică a unui sistem dă teoreme pentru analiza statică, dar și proprietăți cunoscute ale unui sistem static dau informații despre caracteristicile sale dinamice.

Teoria echilibrului economic constă astfel în formularea unor ipoteze valabile asupra unor aspecte economice de interes (chiar emiterea mai multor ipoteze diferite pentru același caz economic) care să fie apoi verificate în condițiile modelului matematic prescris.

În acest caz matematica este doar un mijloc, și nu un scop în sine. Ea poate deveni un scop în momentul în care cunoștințele matematice ar fi insuficiente pentru modelarea unei anume situații economice.

Coerența internă a modelului de bază neoclasice este într-adevăr remarcabilă, dar apare și "reversul medaliei", care decurge din existența numeroaselor ipoteze restrictive ce limitează considerabil posibilitățile sale de aplicare. Acestea se pot grupa în două mari categorii:

A. Studiul limitelor ipotezelor explicite ale modelului

Există, în principal, *trei* ipoteze enunțate în mod *explicit* de către autorii neoclasici:

- 1) ipoteza de *concurență pură și perfectă*;
- 2) ipoteza de *substituibilitate* a factorilor;
- 3) ipoteza de *interdependență* dintre funcțiile de utilitate și funcțiile de producție.

La cele trei ipoteze o putem adăuga pe cea emisă în principal de către **Walras**, cu privire la prezența unui *etalon marfă*.

Prima ipoteză determină *trei limite*:

- a) excluderea existenței *monopolului* sau *oligopolului* dintr-o ramură dată (care nu poate fi neglijată);
- b) *randamentele de scară descrescătoare*;
- c) *concurența prin prețuri*, ceea ce nu permite o analiză a fenomenelor legate de concurența monopolistă, caracterizată prin produse neomogene, diferențierea mare a produselor prin publicitate, marcă, renume etc., aspecte care nu sunt luate în cont în acest model.

A doua ipoteză este necesară pentru adoptarea combinației optimale a factorilor, la prețul acestor factori. În realitate, există numeroase întreprinderi, care, pentru producția lor utilizează *factori complementari*.

A treia ipoteză amintește, în mod succesiv, cele 3 *tipuri de interdependență* care permit contestarea ei:

- a) interdependența dintre funcțiile de utilitate, care scapă mecanismelor pieții; este vorba de ceea ce numim un "efect extern". Prezența unor astfel de efecte externe respinge "mâna invizibilă" a lui **A. Smith**, ceea ce înseamnă de fapt respingerea faptului că echilibrul walrasian constituie un optim colectiv. Fiecare individ, căutând să-și maximizeze satisfacția, nu reușește decât să contribuie la deteriorarea situației colectivității;
- b) interdependența dintre funcțiile de producție, care constituie de asemenea un *efect extern*;
- c) interdependența dintre funcțiile de producție și funcțiile utile. Exemple din această categorie sunt numeroase, legate în special de dezavantajele *industrializării*: poluarea, degradarea mediului etc. Aceste consecințe perturbă funcționarea pieții și dovedesc prezența *efectelor externe*. O întreprindere, care caută să obțină un profit maxim, nu ține seama de efectele sale poluante, necontabilizate în ansamblul costurilor sale. Repercusiunile pe "hărțile de indiferență" se traduc prin nivelele care se diminuează. Întreprinderile, maximizându-și profitul, nu realizează deci optimul colectiv, în mod necesar, (De exemplu, "harta de indiferență" a unui individ, înainte și după instalarea unei uzine în apropierea casei sale).

Cele trei tipuri de interdependență permit evidențierea, așa cum am văzut, noțiunii de *efecte externe*, numite *externalități*. Acestea sunt caracteristice situațiilor în care opțiunile de consum sau de producție ale unor agenți economici afectează satisfacția sau profitul altor agenți, fără ca piața să poată determina agentul aflat la originea acestui fenomen de interacțiune să plătească, ori din contră, să fie retribuit. Consecința lor esențială rezidă în decalajul dintre echilibrul pieței și optimul lui **Pareto** (echilibrul este un optim paretian și invers).

B. Studiul limitelor ipotezelor implicite ale modelului

Modelul de bază neoclasice este fundamentat pe două ipoteze mai mult sau mai puțin implicite:

- 1) analiza este așa-zis statică (se presupune că procesele economice se derulează simultan);
- 2) economia este staționară în sensul că atât curbele de indiferență cât și funcțiile de producție sunt date.

Dacă se iau în calcul diferite intervale de ajustare, ceea ce implică o dotare a variabilelor economice, atribuirea unui indice "t" care simbolizează momentul respectiv al analizei, analiza devine *dinamică*, iar *stabilitatea echilibrului* dispăre. Această instabilitate poate fi pusă în evidență prin intermediul studierii *decalajului dintre preț și ofertă*, dar și prin *evoluția prețurilor și a diverselor anticipații de către agenții economici*, care dezvăluie dezechilibrele existente pe piață.

Prelungirea analizei decurge, în mod firesc, din aceste *limite* ale modelului de bază:

A. Teoria monopolului

Întrucât ipoteza concurenței pure și perfecte restrânge foarte mult câmpul de acțiune al teoriei economice contemporane, ea a fost completată cu teoria monopolului care permite, în parte, compensarea acestei insuficiențe.

Puterea (dominația) monopolului a fost criticată adesea întrucât ea duce în final la o producție mai slabă și la prețuri mai ridicate decât în regimul de concurență. Întrebarea este: antrenează într-adevăr monopolul o reducere netă a bunăstării? Problema este controversată și face să apară, în mod special, un nou conflict, și anume, între *eficiența alocării resurselor pe piețe (eficiența externă)* și *reducerea costurilor în întreprindere (eficiența internă)*.

B. Teoria efectelor externe

Existența "efectelor externe" face dificilă menținerea ipotezei neoclasice de independență a funcțiilor de utilitate și de producție; nu se mai realizează coincidența dintre echilibrul concurențial al pieții și optimul lui **Pareto**, în prezența acestor efecte externe.

De aici decurge și energia imensă cheltuită de anumiți economiști pentru a integra aceste efecte externe în cadrul modelului de bază; precursorul în acest domeniu a fost fără îndoială suedezul **Lindhal**, în anii '30, dar abia în anii '50 teama a reapărut și a fost elaborată o teorie completă, în special în lucrările lui **P. Samuelson**: partea consacrată "economiei publice". Pentru includerea acestor externalități în modelul de bază neoclasice, este necesar să introducem un "sistem de pseudoprețuri", care să poată atenua carența amintită a pieței, înapătă de a integra efectele externe.

Până în prezent, chiar dacă această teorie a demonstrat că un asemenea "sistem de pseudoprețuri" permite menținerea optimului paretian, ea

rămâne inefficientă când este vorba să concretizeze, prin intermediul instituțiilor, funcționarea acestor pseudoprețuri.

C. Luarea în considerație a intervalelor: termen scurt și lung

Modelul neoclasic de bază, fiind un model *static*, toate procesele economice derulându-se simultan, nu poate să redea relații cauzale. Aceste relații de la cauză la efect nu se efectuează în mod instantaneu; sunt necesare anumite *perioade de ajustare* (intervale) pentru a putea aprecia rezultatul unei variații a variabilelor cauzale. Or, modelul neoclasic *neglijează total* aceste *intervale* de ajustare. Luarea lor în calcul a condus la diferite *prelungiri* ale analizei, printre care cităm pe cele mai importante:

- 1) distincția: perioadă scurtă și perioadă lungă (termen scurt și lung);
- 2) luarea în calcul a *prețurilor viitoare*, care a fost dezvoltată prin modelele lui **Arrow** și **Debreu** (introducerea variabilei "timp" și a unor perioade succesive de timp ($t_0, t_1, \dots$));
- 3) teoria capitalului și a ratei dobânzii, bazată pe teoria repartiției.

DE LA ECHILIBRU LA DEZECHILIBRE

În cadrul teoriei dezechilibrului economic elaborată de **J.Kornai**, principalele dezechilibre menționate sunt: excesul de ofertă pe piața bunurilor și pe piața muncii; excesul de cerere pe piața bunurilor și excesul de ofertă pe piața muncii; excesul de cerere de pe piața bunurilor economice, monedei și muncii. Introducerea noțiunilor de absorbție și presiune contribuie la explicarea stărilor de dezechilibru și a stărilor de trecere de la echilibru la dezechilibru.

Printr-o descriere dualistă, sistemul economic (**E**) este reprezentat ca fiind alcătuit din două sfere. Sfera reală **R** (**R**, **G**), formată dintr-un ansamblu de unități reale între care se stabilesc anumite legături, se descrie cu vectorul fluxului de produs **x(t)** al fluxului real din perioada **t** și cu vectorul stocului de produse **y(t)** al stării unităților reale din aceeași perioadă **t**. Sfera de reglare **C** (**C**, **S**) cuprinde *ansamblul unităților de reglare interconectate ce poate fi caracterizat prin vectorii flux de mesaje **u(t)** și conținut de memorie **v(t)** care împreună alcătuiesc variabila mesajului; **v(t)** descrie starea unităților de reglare*. Componentele sferei de reglare sunt următoarele: piața, subsistemul monetar și de credit, planificarea economiei, subsistemul de dezvoltare a tehnicii și a informațiilor științifice, subsistemul repartizării forței de muncă.

În sistem au loc procese reale de producție, transport, depozitare, servicii materiale, circulație, consum și procese de reglare (observația, transmiterea informației, prelucrarea informației, pregătirea deciziei și decizia).

Microstructura sistemului este alcătuită din instituții ce cuprind organizațiile. Fiecare organizație cuprinde, la rândul ei câte două unități (**R** și **C**).

Instituțiile sunt formațiuni social-economice delimitate unele de altele organizatoric și juridic. Fiecărei instituții îi sunt proprii o mulțime (**A**) a alternativelor de decizie posibile și o mulțime (**D**) a alternativelor de decizie acceptabile (numită și mulțimea compromisurilor admisibile) definită astfel:

$$D = \bigcap_{i=1}^M D_i \subset A$$

Organizațiile reprezintă ansambluri de persoane reunite în vederea îndeplinirii de funcții social-economice. Delimitate după scopul și sfera lor de activitate, ele constituie organizațiile funcționale (**M**) ale căror informații, în legătură cu mulțimea alternativelor de decizie admisibile, circulă sub forma limitelor de acceptare.

Organizațiile sunt grupate în două subsisteme: subsistemul organizațiilor reale **O(R)** care constituie nivelul inferior al sistemului economic și subsistemul organizațiilor de reglare **O(C)** ce formează nivelul superior al sistemului.

Relațiile dintre organizații pot fi de sub- și supraordonare, generatoare de mesaje directive, precum și relații de coordonare.

Procese de decizie ale organizațiilor sunt componente ale proceselor de reglare și se desfășoară în unitățile **C**. În procesele de decizie elementare organizațiile economice pot lua decizii obișnuite, care sunt reversibile (de exemplu: modificări mici ale volumului producției; modificări ale sortimentului, execuției și calității produselor; modificări mici în tehnologia fabricației) și decizii fundamentale (crearea de firme noi; lansarea unui produs complet nou; introducerea unui proces tehnologic sau a unei organizări complet noi a producției) care produc schimbări în trepte, ireversibile.

Din punct de vedere al consistenței lor, deciziile pot fi evaluabile (comparabile între ele) sau neevaluabile; în general, consistența deciziilor este limitată.

Deciziile neevaluabile sunt influențate de condițiile externe (aflate sub incidența acțiunii mai multor factori între care progresul tehnic ocupă locul cel mai important), de schimbarea situației relative a decidentului în raport cu mediul înconjurător, precum și de alți factori cu acțiune asupra ordonării preferințelor (opinia publică, schimbări de personal în organizații, schimbarea raporturilor de forță în instituții). Toți acești factori determină mulțimea **B(t)** a alternativelor de decizie executabile, precum și ordonarea **P(t)** a preferințelor decidenților.

Intențiile, dorințele organizațiilor și cele ale oamenilor sunt caracterizate cu ajutorul mărimii "nivel de aspirație", care este o categorie a sferei de reglare, reprezentând un tip de mesaj și aparținând mulțimii alternativelor posibile, nivel exprimat de decidenți la începutul procesului de decizie elementar dintr-o anumită perioadă de timp în legătură cu decizia pe care ei o pregătesc. Nivelul de aspirație constituie punctul de pornire în maturizarea intențiilor de vânzare și cumpărare.

Intențiile de vânzare și cumpărare, precum și cele de investiții, nu se formează în sfera relațiilor bănești; de aceea, ele nu trebuie concepute în mod obligatoriu ca funcții ale prețurilor. În acest mod **Kornai** reduce considerabil influențele fenomenelor din sfera financiară asupra stării (de absorbție, de presiune) în care se află sistemul economic.

Tensiunea (aspirației, deciziei) măsurată prin diferența dintre aspirație și realizare, este concepută ca motorul ce provoacă desfășurarea unor procese importante ale sistemului economic (de exemplu îmbunătățirea calității).

Intensitatea aspirației poate fi apreciată în mod indirect, prin amploarea activităților care favorizează atingerea nivelului de aspirație al unei organizații.

Kornai distinge, într-o primă aproximare, *două trepte de funcționare a economiei: vegetativă și superioară*. Ele sunt delimitate în raport cu natura proceselor reale ce au loc în sistem, cu tipul de decizie, caracteristicile motivațiilor, particularitățile fluxului de mesaje, precum și cu numărul de niveluri de reglare.

Funcționarea vegetativă este un factor *stabilizator* al economiei și asigură continuitatea activităților organizațiilor; ea este considerată suficientă pentru persistența în timp a sistemelor economice și adaptarea lor primară la resursele disponibile, nevoile cumpărătorilor și la relațiile cu țările vecine.

Dezvoltarea sistemelor este realizată prin intermediul funcționării superioare ce mijlocește adaptarea secundară a economiei în vederea realizării unor aspirații, speranțe, norme pe care și le propun.

Principalele procese ce se desfășoară în mod paralel pe parcursul funcționării sistemelor economice sunt cele privind adaptarea, selecția, concentrarea și descentralizarea.

În aprecierea funcționării de ansamblu a sistemului economic este recomandată utilizarea dezideratelor acestuia care exprimă caracteristicile sintetice de funcționare. **Kornai** enumeră următoarele categorii de deziderate:

- a) creșterea reală a sistemului economic;
- b) progresul tehnic;
- c) proprietățile adaptive ale sistemului. Ele cuprind și aspecte legate de:
 - ◆ echilibrul producției și al consumului, stabilitatea echilibrului;
 - ◆ optimizarea situației producătorilor și consumatorilor conform propriei lor preordonări a preferințelor;
- d) proprietățile selective ale sistemului;
- e) repartizarea veniturilor și asigurarea locurilor de muncă;
- f) dezvoltarea culturală și sanitară;
- g) decizia, proprietatea, puterea.

În literatura de specialitate, dezechilibrele normale sunt desemnate prin noțiunea de **presiune**, iar cele anormale prin noțiunea de **absorbție**.

Presiunea corespunde cu situația de "ofertă excedentară" (excess supply) sau de "piață a cumpărătorului" (buyers market). Dacă pe piața unui anumit produs, vânzătorul "stă la rând", pentru cumpărător spunem că domină presiunea, iar la vânzător apare o intensitate de aspirație pozitivă care nu e pe deplin satisfăcută.

Absorbția corespunde cu situația în care pe piață se află cerere excedentară" (excess demand), adică piața este a vânzătorilor (sellers market), cumpărătorul fiind cel care "stă la rând", manifestându-se o tensiune de aspirație pozitivă nesatisfăcută.

Când se creează o egalitate între nivelul aspirației vânzătorului și cel al consumatorului, pe piață se manifestă starea de echilibru. Potrivit școlii echilibrului general, în medie, caracteristic sistemelor economice este echilibrul, trendul în jurul căruia oscilează intențiile de cumpărare și de vânzare.

Teoria dezechilibrelor economice

Conform acestei teorii, în economie predomină, cu o anumită intensitate, diferitele forme ale dezechilibrului economic.

Pe piață există în orice moment surplusuri din partea cererii și/sau ofertei, iar la agenții economici stocuri de bunuri și rezerve de factori de producție. În aceste condiții, nu există bunuri și nici resurse cu prețuri zero. Drept urmare, economia este dominată de dezechilibre, aceasta neputându-se afla în nici un moment în stare de echilibru. Dezechilibrele economice sunt expresia modificărilor limitelor resurselor și tehnologiilor, a restricțiilor consumatorilor privind cumpărarea de bunuri și servicii, inclusiv a unor greșeli de politică economică generală pe termen lung.

Principalele dezechilibre se manifestă sub următoarele forme:

- 1) excesul de ofertă pe piața bunurilor economice și pe piața muncii;
- 2) excesul de cerere de pe piața bunurilor și excesul de ofertă de pe piața muncii;
- 3) excesul de cerere de pe piețele bunurilor economice, monedei și muncii.

1) **Excesul de ofertă pe piața bunurilor și pe piața muncii** se concretizează în nerealizarea unei părți a ofertei și în apariția șomajului.

Excesul de ofertă pe piața bunurilor economice, adică **presiunea**, este un proces generat de o mulțime de cauze:

- **creșterea concomitentă a salariilor** și a prețurilor, inflația având rol precumpănitor;
- **dominația incertitudinii pe piață**;
- **formarea surplusului de capacități** duce la amplificarea cererii, care determină apariția de noi bunuri sau îmbunătățirea calității celor existente;
- **intenția de a face investiții** este mai mică decât potențialul real de investiție.

2) **Excesul de cerere pe piața bunurilor și excesul de ofertă pe piața muncii**. Excesul de ofertă pe piața muncii înseamnă șomaj, în timp ce excesul de cerere pe piața bunurilor înseamnă diminuarea producției, o criză alimentară.

Cauzele directe care determină starea de absorbție pe piață sunt: **satisfacerea insuficientă a aspirațiilor consumatorilor; disproporțiile dintre ramurile de producție; neconcordanța** între intențiile de investiții, pe de o parte și condițiile tehnice materiale reale ale efectuării investițiilor, adică potențialul de investiții, pe de altă parte.

3) **Excesul de cerere pe piețele bunurilor economice, monedei și muncii**. Un asemenea dezechilibru afectează grav toate categoriile de piețe, el fiind deja rezultatul unei economii aflate în criză structurală profundă. În termeni economici, aceste dezechilibre înseamnă hiperinflație, șomaj cronic și înrăutățirea gravă a condițiilor de viață. În economie nu mai acționează, în limite normale, nici absorbția și nici presiunea, fiind necesară o lungă perioadă de tranzație pentru a restructura întregul aparat tehnico-productiv, pe alte criterii de raționalitate. Această restructurare de fond implică costuri sociale mari, stabilirea corectă a priorităților, refacerea și dezvoltarea treptată a funcției productive a agenților economici, a sistemului economic în ansamblul său.

DE LA KEYNESISM LA MONETARISM*

Confruntarea dintre keynesism (dirijism) și neoliberalism este deosebit de actuală, constituind prilej de reflecție în domeniul teoriei, cu implicații practice. Dacă keynesismul supralicitează rolul statului în economie pentru asigurarea echilibrului economic, monetarismul - formă de manifestare a neoliberalismului - exagerează neamestecul statului în economie ca o condiție a stării de echilibru.

La baza formulării monetariste a echilibrului monetar și economic stau elementele teoretice fundamentale monetariste. Echilibrul monetar poate fi exprimat prin egalitatea cererii de bani cu oferta de bani.

În studiile "Un cadru teoretic pentru analiza monetară" (1970) și "O teorie monetară a venitului nominal" (1971), **Friedman** formulează modelul monetarist "de ansamblu", pe care îl contrapune teoriei cantitative clasice și modelului keynesian.

Gânditorul monetarist consideră că teoria cantitativă clasică are ecuația suplimentară necesară pentru determinarea venitului real care este dat în afara sistemului de ecuații, conform modelului walrasian care presupune utilizarea deplină a resurselor în economie. Prețurile diversilor factori de producție sunt flexibile; ajustările se realizează prin intermediul lor în vederea menținerii sistemului în echilibru.

În sistemul neoclastic, nivelul prețurilor este determinat de mărimea masei monetare atunci când viteza de circulație a banilor este constantă.

Referindu-se la modelul keynesian, **Friedman** consideră că ecuația suplimentară de determinare face ca nivelul prețurilor să fie dat în afara sistemului. Aceste prețuri sunt supuse unei anumite structuri instituționale, care explică rigiditatea lor.

În modelul keynesian variabilele au o determinare simultană, dihotomia neoclastică fiind depășită.

Venitul real cât și rata dobânzii se pot modifica datorită schimbării masei monetare și/sau fluctuației cheltuielilor autonome.

Modelul alternativ pe care îl propune **Friedman** induce o relație de predeterminare a ratei dobânzii în care el combină elemente teoretice keynesiste și cele provenind de la **Irving Fisher**. Relația propusă are în vedere că rata nominală este compusă din rata reală anticipată și rata anticipată a inflației.

Dacă sistemul economic se găsește în echilibru pe termen lung, crește masa monetară cu aceeași rată ca produsul social nominal anticipat, iar acesta are o dinamică asemănătoare cu cea a produsului social efectiv realizat. În

* Este analizată concepția lui Milton Friedman despre echilibrul economic.

această stare de echilibru există egalitatea celor trei rate de creștere (rata de creștere anticipată a venitului nominal, rata de creștere efectivă a venitului nominal, rata de sporire a masei monetare).

Monetariștii consideră irelevantă preocuparea realizării unui echilibru pe termen scurt în condițiile în care intervențiile pot fi perturbatoare, iar pe termen lung pot reduce intensitatea forțelor care înscriu sistemul economic pe traiectoria de evoluție cea mai convenabilă. Ei sunt adepții ajustărilor "libere".

Pentru monetariști mecanismul de transmisie a impulsurilor monetare presupune "flexibilitatea" prețurilor diverselor active pe când la keynesiști, rigiditatea prețurilor este de natură instituțională.

Mecanismul de transmisie, care alătură dinamicii ratelor dobânzii modificările în prețurile relative ale diverselor active, transformă diagrama **IS-LM** într-o construcție nesatisfăcătoare pentru că, se susține, analiza keynesiană a traserii impulsurilor monetare se bazează în principal pe înclinațiile celor două curbe, în timp ce procesele de substituție și ajustările în patrimoniu explică tocmai deplasările acestor curbe.

Monetariștii oferă ipoteze legate de stabilitatea principalelor componente ale cererii agregate (din sectorul privat al economiei), ipoteze care pot fi comparate cu tezele keynesiștilor.

Concluziile analizelor monetariste converg în două direcții de bază:

- ◆ împotrivirea față de politica de stabilitate, față de activismul politicii economice;
- ◆ relevarea necesității adoptării de reguli în politica economică, în general, și în cea monetară în special, care să reducă la maximum posibilitățile de intervenție a factorului de decizie publică în activitatea sectorului privat.

M. Friedman încearcă să formuleze modelul monetarist de ansamblu pe care să-l contraponă teoriei cantitative clasice și modelului keynesian utilizând un model macroeconomic compus dintr-un sector real și unul monetar.

- ◆ **Sectorul real** este format din: funcția consumului, funcția investiției și condiția de echilibru pe piața bunurilor și serviciilor,
- ◆ **Sectorul monetar** este format din: cererea de bani, oferta de bani și condiția de echilibru pe piața monetară.

În sectorul real consumul real este proporțional cu venitul real; investițiile reale sunt compuse dintr-o componentă autonomă (investiții private și de stat care sunt inelastice în raport cu rata dobânzii) și una dependentă de rata dobânzii. Condiția de echilibru poate fi evidențiată prin egalitatea dintre economiile planificate și investițiile planificate.

În sectorul monetar, cererea de bani este și ea formată din două componente:

- ◆ cererea de monedă pentru tranzacții (proporțională cu venitul real);
- ◆ cererea de monedă pentru speculații (dependentă de rata dobânzii).

În model, oferta de bani apare ca o mărime exogenă.

Combinațiile între venitul real și rata dobânzii asigură echilibrul pe piața bunurilor și serviciilor realizând curba **IS**.

Combinația relațiilor din sectorul monetar denotă echilibrul pe piața monetară și realizează curba **LM**.

De altfel curba **LM** se referă la toate combinațiile între venitul real și rata dobânzii care asigură egalitatea între cererea și oferta de monedă.

Friedman stabilește și o formulare dinamică a teoriei monetare a venitului nominal care duce la următoarele interpretări:

- ♦ dacă sistemul economic se găsește în echilibru pe termen lung, crește masa monetară cu aceeași rată ca produsul social nominal anticipat care are la rândul său o dinamică similară cu cea a produsului social efectiv realizat;
- ♦ dacă rata de sporire a masei monetare (mărime exogenă) depășește rata de creștere anticipată a venitului nominal, rata efectivă de mărire o va întrece pe cea anticipată;
- ♦ dacă rata de sporire a masei monetare este mai mică decât cea a produsului social nominal anticipat, rata de creștere a acestuia din urmă o va întrece pe cea anticipată.

Profesorul american **Milton Friedman** a propus un sistem monetar de hârtie și de credit prin care să crească circulația monetară, în fiecare an. Într-un regim al economiei de piață unde atât Banca Centrală cât și băncile private creează monedă de credit, un asemenea procedeu are șanse mici de succes. Este imposibil de măsurat la comandă, și pe termen scurt, rata medie de creștere economică. Când sistemul este în dezechilibru, atunci și rata de creștere este în dezechilibru. În consecință, și schimbarea în circulația monetară, bazată pe rata de creștere, va fi de aceeași natură, adică de dezechilibru. În acest fel problema instabilității rămâne nerezolvată. În plus, mărirea automată a circulației monetare, în fiecare an, poate duce la o acumulare de inflație fără sfârșit.

Se știe că un preț real de echilibru este compus din următoarele elemente de cost:

- 1) salarii umane, care acoperă cheltuielile de întreținere a unei familii care să aibă posibilitatea de a economisi;
- 2) renta pământului sau a unui imobil care se întrebuințează în producție sau comerț;
- 3) dobânda la capitalul împrumutat sau care a fost format din economii proprii;
- 4) beneficiul care se cuvine întreprinzătorului particular sau managerului (responsabil) într-o întreprindere de stat sau particulară;
- 5) impozitele care trebuie plătite pentru întreținerea guvernului considerat o instituție socială de asigurare a unor servicii publice; în

acest sens guvernul este și el un factor de producție ca și capitalul, munca și întreprinzătorii.

În legea echilibrului general, formulată de **Leon Walras** și concepută într-o formă mai completă, valoarea celor cinci factori economici este determinată de utilizarea marginală a fiecărui factor.

Friedman consideră că șomajul este un fenomen natural (a și formulat o "lege a șomajului natural") ca și inechitățile sociale. Singurul principiu fundamental este acela al libertății omului. Timpul nostru este dominat de *filosofia indeterministă*, care spune că nu există o soluție clară, determinantă, la nici o problemă dată.

În mod explicit **Milton Friedman** crede că există patru condiții fundamentale pentru o economie de piață și anume:

- 1) guvernul să nu aibă nici un amestec în economia națională;
- 2) proprietatea particulară asupra mijloacelor de producție;
- 3) legalitatea proprietății particulare;
- 4) un sistem monetar stabil.

Keynes recomandase să se utilizeze "deficitul bugetar" ca să se rezolve problema șomajului, deși acest procedeu artificial de dezechilibru nu a funcționat totdeauna.

Cea de-a doua problemă importantă după inflație - șomajul involuntar - nu are o soluție adecvată în teoria lui **Friedman**. El recunoaște că "întreprinderile neproductive ... nu pot fi închise peste noapte, deși trebuie acționat cât mai repede în această direcție". Nu este de acord cu o competiție creatoare între sectorul privat și cel public, considerând numai sectorul privat un element pozitiv în economia națională. **M. Friedman** recomandă drept acțiune imediată: "ridicarea tuturor controalelor și restricțiilor cu scopul de a dizolva complet rolul statului în economie".

În modelul friedmanian există câteva puncte care pot avea, în anumite situații, consecințe greu de prevăzut:

- 1) fiind în favoarea monedei de hârtie și de credit, "antinumerar", modelul lui de gândire pus în practică, duce de multe ori la instabilitate economică și financiară, cum s-a dovedit în țările unde s-a aplicat;
- 2) punând accentul principal pe libertatea economică fără nici o limită, și lăsând la o parte celălalt mare ideal al justiției sociale, în practică, modelul lui duce la contradicții economice, la inechități sociale caracterizate prin "sărăcie în mijlocul belșugului";
- 3) negând aplicarea legii de echilibru general și stabil elaborată de **Walras**, se așează la granița dintre știința pură, așa cum a fost concepută de clasici, și ideologia modernă.

Ultimul pătrar al unui secol de gândire economică a fost marcat de disputa dintre "monetarism" și "fiscalism", care a împărțit pe economiști așa cum n-au mai fost ei despărțit din anul 1930. Pe de-o parte, se află cei care au fost de acord cu **Milton Friedman** că cel mai puternic factor care influențează

activitatea economică este reprezentat de modificările stocului de bani; ei analizează procesul de determinare a venitului cu ajutorul unei versiuni a teoriei cantității de bani. De partea cealaltă se află discipolii lui **Keynes** care țin seama de ideea că elementele determinante ale nivelului activității economice în orice moment sunt forțele care afectează componentele cererii globale și care cred că modificările cheltuielilor pot afecta nivelul venitului real independent de cantitatea de bani. Primii neagă puterea politicii fiscale, în timp ce ultimii susțin că atât politica monetară cât și cea fiscală sunt capabile să exercite efecte substanțiale asupra venitului și producției; există dezacorduri privind eficiența transmiterii stimulentei monetare și dacă într-adevăr modificările stocului de bani sunt exogene sau sunt determinate de schimbările exogene ale politicii adoptate.

Monetarismul a început cu formularea de către **Friedman**, în anul 1956, a teoriei cantității de bani, care emite ideea că banii reprezintă unul din mijloacele de păstrare a averii și că cererea de bani trebuie considerată un aspect specific teoriei capitalului; el a ajuns la concluzia că această cerere depinde parțial de producția de bani în raport cu alte producții, dar n-a evidențiat că rata dobânzii influențează în realitate cererea de bani.

Până în acest moment, criticile aduse de keynesiști monetarismului constau în faptul că **Friedman** n-a realizat o teorie a mecanismului de transmitere (maniera în care modificările monetare sunt împărțite între variațiile prețurilor și variațiile venitului real). Publicarea lucrării "Contextul teoretic al analizei monetare" (1970) a constituit replica lui Friedman la astfel de critici. În această replică, **Friedman** și-a exprimat ideile cu ajutorul modelului IS-LM al lui **Hicks -Hansen**: "Eu consider, în lumina poziției noastre, că banii reprezintă tot ceea ce contează pentru modificările venitului nominal și real pe o durată scurtă de timp".

Chiar înaintea acestei lucrări, **Friedman** a modificat perioada de referință, trecând la perioada lungă de timp, prin introducerea ipotezei ratei naturale. Din evoluția tezei așteptărilor a curbei lui **Philips** rezultă ideea originală că muncitorii își formează așteptările în mod diferit de modul în care și le formează patronii, fiecare adaptându-și așteptările mediei ponderate a ratelor trecute ale inflației aderând la opinia că există un fel de "înțelegere" între inflație și șomaj de scurtă durată; în funcție de diferite situații, el sugerează că lungimea duratei scurte este de 18 luni .. sau 2 ani, în unele cazuri fiind de 3 ani.

Monetaristul este acela care are încredere în teoria cantității de bani. Teoria cantității de bani este formată din numeroase idei corelate între ele, acceptate de economiștii clasici cât și de cei neoclasici în decursul secolului al 19-lea; le putem prezenta sumar sub forma a cinci idei fundamentale:

- 1) rolul activ și cauzal al banilor în determinarea nivelului prețului și, deci și a nivelului venitului național;
- 2) neutralitatea banilor la echilibrul pe termen lung;

- 3) lipsa de neutralitate a banilor pe termen scurt și intermediar;
- 4) exagerarea ofertei de bani;
- 5) suspiciunea managementului monetar.

În ciuda tuturor finisărilor aduse științei economice monetare în anii din urmă și în pofida faptului că tratarea mult mai sofisticată a mecanismului de transmitere făcea legătura între banii de cheltuială și rolul așteptărilor în formarea prețurilor, în ideile lui **Friedman** (comparativ cu cele ale lui **Ricardo, Mill, Marshall** și **Wicksell**) putem discerne toate cele cinci idei menționate mai sus în scrierile monetariștilor moderni.

S-a ajuns la versiuni mai stricte ale celor cinci idei centrale:

- 1) banii reprezintă practic singurul mijloc sistematic de distrugere a echilibrului economic;
- 2) banii și prețurile variază aproape proporțional, astfel încât ei nu sunt numai lipsiți de neutralitate, ci sunt supraneutri;
- 3) perioadele de tranziție de la un echilibru monetar la altul sunt momentane;
- 4) oferta de bani poate fi efectiv controlată și există puține efecte de "feed-back" ale modificărilor prețului și venitului național minimal în domeniul ofertei de bani;
- 5) managementul monetar discreționar n-are o influență sesizabilă asupra producției, angajărilor și ratei reale a dobânzii și poate fi înlocuit de regula creșterii monetare.

RAPORTUL DINTRE TEORIA ECHILIBRULUI GENERAL ȘI TEORIA BUNĂSTĂRII

Când în cadrul unei economii se pot concepe mai multe nivele de echilibru, trebuie să stabilim care este cel mai bun dintre ele. Aceasta este de fapt problema bunăstării, care constă în determinarea, în cadrul unui ansamblu de situații economice alternative pe cea care din punct de vedere social este cea mai convenabilă.

În acest context se impune analiza funcției sociale a bunăstării, condițiilor alocării optime a resurselor, modelelor lui **Becker** și **Lancaster** privind comportamentul de consum în care consumatorul este asimilat unui producător care caută combinarea optimă a factorilor de care dispune și bunurile pe care le cumpără astfel încât să poată fabrica bunuri finale, singurele care constituie obiectul nevoilor sale.

Se pare că teoria productivității marginale nu poate fi validată decât în situația de echilibru. Mai mult, problemele ce țin de evaluarea capitalului, de tipul randamentelor de scară, de existența întreprinzătorului, de profit, de concurență fac trimitere la conceptul de echilibru drept singura modalitate de a le rezolva (sau mai adesea, de a le eluda).

Realizarea echilibrului general nu corespunde, în mod necesar, celei mai bune situații posibile pentru societate și unei satisfacții maxime pentru toți; când în cadrul unei aceleiași economii, se pot concepe mai multe nivele de echilibru, trebuie să ne întrebăm care este cel mai bun dintre ele și să încercăm să-l atingem.

Într-un sens foarte larg, s-ar putea afirma și susține că bunăstarea unei societăți depinde de nivelul de satisfacție sau de utilitate atins de fiecare din membrii săi, aceasta putându-se exprima printr-o *funcție socială de bunăstare* de forma:

$$W = f(U_1, U_2, \dots, U_n)$$

unde, **W** = bunăstarea socială, iar **U₁, U₂, ..., U_n** = utilitățile a "n" indivizi (membrii colectivității).

În mod tradițional, o *afectare dată a resurselor* productive este numită *eficientă* din punctul de vedere *economic*, atunci când nici o reafectare a acestor resurse n-ar putea ameliora satisfacția unuia fără să-i dăuneze în schimb altuia.

Dar, ea nu este considerată drept *echitabilă* decât dacă distribuția bunurilor sau a veniturilor, la care se ajunge în final, este conformă cu ideea de "justiție socială", în vigoare în societatea respectivă.

Se poate presupune deci că bunăstarea socială depinde de cantitatea totală de bunuri și servicii produse (Q), sau de volumul produsului național și de modul cum sunt repartizate acestea (R) $W=f(Q,R)$.

Din păcate, oricare ar fi forma sa, funcția socială a bunăstării nu permite întotdeauna să determinăm dacă o schimbare care poate interveni în economie reprezintă până la urmă un câștig sau o pierdere pentru societate. Dacă teoria economică furnizează unele elemente de apreciere, ea pune de asemenea în evidență și existența unei stări conflictuale între obiective și necesitatea intervenției publice.

Economistul italian **V. Pareto** a formulat, la începutul secolului nostru, regula după care orice schimbare care nu dăunează nimănui și care ameliorează situația unor indivizi, ar trebui să fie considerată o îmbunătățire, în final, o ameliorare a situației precedente.

Se poate spune, deci, că bunăstarea crește în măsura în care o modificare a repartiției factorilor sau a produselor poate ameliora situația, cel puțin, a unei persoane, fără a o modifica pe a altora și, invers, că bunăstarea scade, atunci când o mutație deteriorează situația unei singure persoane, fără a o schimba pe a altora. Întrucât nivelele individuale de satisfacție (utilitățile interpersonale) nu pot fi comparate, schimbările care ameliorează situația anumitor persoane și care o deteriorează pe a altora, nu pot fi considerate și judecate în termeni de *optim*. În acest caz, tot ceea ce se poate spune, este că optimul nu va fi atins atâta timp cât toate îmbunătățirile posibile, care nu dăunează nimănui, n-au fost încă realizate. Repartiția produselor între consumatori corespunde unui optim (unei situații de optim), dacă orice redistribuire a acestor produse are drept urmare o reducere a satisfacției resimțite de către un singur consumator. Același lucru pentru producție, ea fiind optimă dacă orice redistribuire a factorilor, în cadrul sau între întreprinderi, are drept urmare o diminuare a volumului producției unei singure întreprinderi sau o reducere a cantității fabricate dintr-un singur produs. Altfel spus, atunci când au fost realizate toate schimbările ce pot fi concepute, fără să dăuneze cuiva, situația este denumită *Pareto-optimală* sau Pareto-eficientă. Cu toate acestea, aplicarea criteriului lui **Pareto** (optimul paretian, sau în sens **Pareto**) presupune existența anumitor condiții și se lovește, în egală măsură, de anumite limite, el fiind, în ultima vreme, tot mai controversat.

În optica unor analize, consumatorul este asimilat unui producător care caută combinarea optimă a factorilor de care dispune și bunurilor pe care le cumpără, pe care le putem considera bunuri intermediare, în așa fel încât să poată fabrica bunuri finale, singurele ce constituie obiect al nevoilor sale.

Aceste analize au la bază modelele a doi renumiți autori americani, respectiv **Gary Becker** și **Kelvin Lancaster**, care au propus o teorie, opțiunilor consumatorului pe un asemenea comportament.

Ei califică în mod diferit bunurile finale. Astfel acele "commodities" (bunurile finale) sunt diferite, în opoziție cu "market goods" (bunuri de piață), bunuri intermediare cumpărate.

Cei doi autori pleacă de la punct de vedere foarte diferite. **Becker** își pune problema importanței crescânde a timpului nelucrat și a utilizării lui, acesta nefiind în mod necesar corespunzător timpului liber (loisir-ul) considerând că timpul constituie un factor de producție indispensabil actului de consum deci, pentru fabricația acelor "commodities", cum le numește el.

Lancaster consideră că nu bunurile sunt cele ce produc utilitate, ci proprietățile lor intrinseci, doar combinarea acestora permițând obținerea caracteristicilor dorite. Rezultă de aici că trebuie definite funcții de producție legate de nivelul tehnologic al fiecărei economii și, din acest motiv, de natură obiectivă, care să explicitizeze condițiile de fabricație ale diferitelor categorii de caracteristici pornind de la factorii care constituie bunurile.

Becker pleacă de la premisa că timpul fiecărui individ este limitat, el constituind, prin urmare, un bun rar care trebuie să facă obiectul unei repartiții optime între diferitele sale utilizări. În ceea ce privește natura acestor utilizări, trebuie cercetat care sunt actele consumatoare de timp; se pare că ele sunt, fie acte de muncă, fie de consum.

Reflectând asupra faptului că actul de consum necesită timp, **Becker** ajunge la concluzia că ceea ce procură utilitate, nu este doar cumpărarea unui bun, ci complexul bun cumpărat-timp cheltuit pentru consumul său. Consumatorul devine astfel un agent economic ce combină diferite "input-uri" de bunuri (bunuri cumpărate) și "input-uri" de timp, astfel încât să obțină un bun final (commodity), acesta fiind singurul căruia i se poate afecta un indice de utilitate.

"Input-ul" de timp are un *preț*, acesta fiind costul său de oportunitate ce poate fi măsurat prin remunerația care ar fi obținută dacă timpul consacrat actului de consum ar fi fost consacrat muncii, adică pentru creșterea venitului.

Consumatorul apare astfel ca un producător care, în loc să-și maximizeze profitul, își maximizează funcția de utilitate.

Importanța deosebită a modelelor propuse de **Becker** decurge din caracterul lor practic, din aplicabilitatea lor imediată în domeniul consumului. Ca exemplificare ele se pot utiliza pentru a demonstra că:

- a) o creștere a veniturilor (diferite de veniturile provenite din muncă) provoacă, în principiu, o diminuare a ofertei de muncă sau;
- b) o creștere a câștigurilor obținute din muncă determină *efecte de substituție* (măresc oferta de muncă) și *efecte de venit* (reduc oferta de muncă).

Modelul lui **Lancaster** se îndepărtează mai mult de teoria neoclasică. Interesul lor este același pentru că permit explicarea mai aprofundată a comportamentelor de consum punând în evidență rolul obiectivității în alegerea produselor.

Teoria comportamentului consumatorului fundamentată pe noțiunea de utilitate are un conținut practic limitat. Ar fi interesant de aflat de ce anumiți consumatori preferă un produs de marcă **A** iar alții de marcă **B** și cum poate ameliora vânzările o modificare a unui produs sau, care sunt consecințele apariției unui nou produs concurent pe piață. Aceasta este motivația apariției în cursul deceniului '70, a unei noi teorii a comportamentului de consum bazat pe *caracteristicile* bunurilor.

Contrar analizei tradiționale privind consumatorii care obțin o utilitate sau o satisfacție din consumul de bunuri, noua abordare admite ipoteza obținerii satisfacției datorită *atributelor* acestor bunuri, serviciilor obținute prin consumul lor. Acest tip de analiză se aplică, în mod deosebit, piețelor pe care *diferențierea* produselor și *multitudinea mărcilor* și *modelelor* constituie regula generală.

Dacă un consumator obține o satisfacție datorită anumitor atribute a produselor, el va trebui să cumpere acele produse pentru a avea atributele dorite. Pentru a ilustra maniera în care el va alege o anumită variantă de consum sau alta, presupunem că mai multe întreprinderi propun, la prețuri diferite, produse ce prezintă combinații diferite de: eleganță, soliditate, etc.

TEORIA ECHILIBRELOR NON-WALRASIENE

E. Malinvaud a încercat o reconsiderare a mesajului lui **Keynes** și a analizat cele trei "regimuri de dezechilibru": șomaj clasic, șomaj keynesian și inflația reprimată.

Pentru el, existența echilibrului poate fi garantată de tehnologie și mai ales de investiții. În acest sens, el face aproximări ale funcției de echilibru și funcției de investiții.

Ipotezele fundamentale din modelul lui **Malinvaud** sunt: o economie monetară de producție închisă, cu două piețe - piața bunurilor și serviciilor și piața muncii; existența a doi agenți: firmele și indivizii; existența a trei tipuri de bunuri - bunurile de consum, forța de muncă și moneda.

Noile teorii non-walrasiene stau la baza unui model coerent care permite integrarea celor două teorii (contrare) ale șomajului - teoria keynesistă și cea clasică. Întreaga teorie macroeconomică începând cu deceniul al cincilea al secolului nostru a purtat puternica amprentă a paradigmei keynesiene și a avut la bază clasică lucrare din 1936 a lui **Keynes**, tradusă un an mai târziu într-un limbaj mai adecvat publicului în modelul **IS-LM** prezentat de **John Hicks** și **Alvin Hansen**. Hegemonia paradigmei keynesiene a durat până către sfârșitul anilor '60, când ea a suportat puternica ascendență a teoriei monetariste, care avea să dea ulterior naștere noii macroeconomii clasice.

Primele modele teoretice elaborate de partizanii noii teorii a echilibrului non-walrasiene aveau de la bun început câteva ipoteze extrem de rigide, cum ar fi, existența unor prețuri fixe (exogene) într-un anumit interval de timp, în modelul lui **Malinvaud**. Un echilibru non-walrasian cu prețuri fixe, reprezintă punctul fix al unui proces de tatonare în care agenții individuali își exprimă pe piață cererile și ofertele efective pe baza constrângerilor, prin semnalele-cantități. O parte din aceste ipoteze restrictive au fost însă ulterior relaxate progresiv, sinteza realizată în 1984 de **J.P. Bénassy** fiind din acest punct de vedere edificatoare. **Bénassy** introduce în modelul clasic al lui **Malinvaud** prețuri flexibile la urcare și rigide la coborâre, ceea ce implică faptul că nu va putea exista un exces permanent al cererii față de ofertă; el formalizează de asemenea anticipațiile agenților luând în considerare efectele măsurilor de indexare a salariilor asupra eficacității politicilor economice corespunzătoare celor trei regimuri de dezechilibru (echilibru non-walrasian) ale lui **Malinvaud**.

Dintre cele trei mari probleme relative la teoria echilibrului general, care a constituit cu precădere în anii '50 și '60 un subiect de interes major pentru întreaga comunitate științifică, *existența, unicitatea și stabilitatea* echilibrului general al unei economii de piață descentralizată, doar primele două au făcut obiectul unor analize și dezvoltări teoretice susținute. Ele trebuie puse în

legătură și cu preocupările în privința studiului fundamentelor microeconomice ale macroeconomiei, un subiect extrem de discutat astăzi. Studiul stabilității echilibrului general a fost trecut pe un plan secund sau a fost tratat superficial, ceea ce a făcut ca teoria economică să nu poată descrie cu acuratețe modul în care mecanismele pieței conduc și revin la situații de echilibru walrasian, caracterizate prin egalitatea cererii și ofertei efective. Constatăm interesul tot mai mare pentru studiul acestui proces de ajustare care implică trecerea prin poziții succesive de dezechilibru (cererea nu e egală cu oferta pe piață, având loc totuși tranzacții efective), insuficient formalizate în modelele teoretice ale anilor '50 și chiar '60.

Cel mai avizat comentator al lui **Walras**, și totodată editorul postum al operei sale complete, **William Jaffé**, era convins că economistul francez nu a avut niciodată intenția să furnizeze o descriere "realistă" a modului de funcționare a unei economii concurențiale, preocuparea lui de bază fiind de a demonstra matematic posibilitatea de a ne imagina un sistem economic rațional și coerent, bazat pe proprietatea privată și libertatea economică, care să maximizeze bunăstarea socială, asigurând simultan "justiția" distributivă și cea comutativă. Chiar dacă **Vilfredo Pareto** afirmase că putem stabili valoarea oricărui parametru, el nu credea totuși în posibilitatea de a rezolva efectiv un sistem walrasian complet, marele obstacol fiind imensitatea ecuațiilor sistemului.

Convingerea împărtășită de toți continuatorii lui **Walras** (dar și de contemporanul său **Edgeworth**, care criticase conceptul de *tatonare* și propusese pe cel de renegociere) este aceea că tranzacțiile între agenții economici pe piață nu pot avea loc decât la echilibru. Semnificativ este faptul că noțiunii de echilibru i s-au dat de-a lungul timpului cel puțin 4 accepțiuni care demonstrează prezența unui anumit echivoc în legătură cu acest termen. Astfel, echilibrul poate fi considerat:

- 1) ca o stare de compensare între anumite forțe în interiorul sistemului economic (sensul "mecanic" al echilibrului, ilustrat cel mai elocvent de egalitatea dintre cerere și ofertă pe piață);
- 2) ca stare de repaus a sistemului, energia necesară schimbării fiind nulă (în sensul dat acestui termen de **François Perroux**);
- 3) ca o "stare de împlinire a anticipațiilor agenților cu privire la variabilele esențiale ale sistemului economic" ("echilibru informațional", care denotă corespondența perfectă între anticipațiile agenților și realitate în privința, de exemplu, a salariilor și a prețurilor, lipsa de corespondență dintre anticipații și realitate probând existența unui dezechilibru);
- 4) ca o stare "normală" a sistemului (Kornai), care există atunci când forțele interne ale sistemului se compensează reciproc, rezultanta lor fiind zero sau având o valoare prea mică pentru a devia sistemul de la situația de echilibru.

De asemenea, **J.P. Bénassy** arată că există cel puțin două sensuri posibile ale noțiunii de echilibru:

- 1) o constelație de variabile, interdependente care se ajustează între ele astfel încât nu există în final nici o tendință de schimbare a configurației sistemului economic;
- 2) echilibrul înțeles ca o strictă egalitate a cererii cu oferta.

Preluând cele patru definiții posibile date conceptului de dezechilibru, putem spune că avem de-a face cu un dezechilibru atunci când:

- 1) nu există o "compensare" între forțele care acționează în interiorul sistemului economic;
- 2) nu există o stare de "repaus", energia necesară schimbării fiind pozitivă (mesajele și informațiile care circulă în sistem îi obligă pe agenții economici să-și modifice planurile);
- 3) nu există o corespondență perfectă sau relativă între anticipațiile agenților și rezultatele concrete ale procesului economic;
- 4) există o stare "anormală" a sistemului care-l deviază de la starea de echilibru "normal".

Astfel, în mijlocul comunității științifice se conturează două poziții:

- 1) cei care cred cu tărie în eficacitatea (absolută) a pieței în corecția dezechilibrelor temporare, punctuale, care nu sunt în această viziune decât simple situații tranzitorii;
- 2) cei care susțin dezechilibrele departe de a fi temporare și care reprezintă modul de funcționare și de reglare a oricărei economii de piață.

Modelul RBC (Real Business Cycle) a fost realizat de **J. Drèze**. Acest model încearcă să înlăture discriminarea (privind salariile) între muncitorii tineri și cei vârstnici (cu o vechime în muncă). Cu toate acestea cele două modele - non **Walrasian** și **RBC** - nu vor găsi o soluție satisfăcătoare pentru problemele ridicate. Așadar aceste ipoteze trebuie examinate nu numai în lumina impactului actual al variației locurilor de muncă și salariilor ci și în conformitate cu compatibilitatea cu alți factori ai ciclului de afaceri: investițiile, contractele pe termen scurt, ce ar putea conduce la fluctuații în angajări cu salarii relativ stabile (asumarea riscului).

În aceste condiții, s-a trecut la determinarea salariilor folosind modelul walrasian (dar numai pentru salariile muncitorilor cu vechime). În cazul muncitorilor tineri, calcularea salariului prin metoda walrasiană atrage după sine o varietate considerabilă a salariilor și o asumare a riscului care ridică probleme. În aceste condiții s-au dezvoltat instituții desemnate să prevină extremele în calcularea venitului și să rezolve problemele legate de compensația pentru șomaj finanțată din taxe pe venit. Astfel, contractul de muncă, mai bine spus stabilirea lui, a devenit un proces de târguială, de fapt, între proprietarii de firme și tinerii muncitori. Cu toate acestea, constrângerile sunt acceptate de ambele părți, în final.

O soluție pentru problemele ce se ivesc la încheierea contractului de muncă ar fi o listă / un catalog care să precizeze salariile optime de la muncitorii tineri la cei vârstnici și ajutorul de șomaj pentru tinerii șomeri în fiecare stat. Pentru aceasta, economiștii **Danthine** și **Donaldson** (1990) propun o analiză a complexului de interacțiuni între câștigurile și problemele muncitorilor; ei afirmă că: salariul optim și listele (pentru venituri) pentru plata muncitorilor din ambele generații dispun de forma funcției de investiții (aceasta depinzând la rândul ei de investițiile individuale). Așadar existența echilibrului poate fi garantată de tehnologie și mai ales de investiții. Deci, reducerea venitului total pentru taxa de asigurare a șomerilor va ridica salariile deasupra nivelului de tip Walrasian (conform cărora creșteau primele pentru șomeri și pierderile din salarii pentru muncitori). Această reducere a venitului total (calculat conform modelului Walrasian) și faptul că taxa de asigurare a șomerilor e finanțată din câștigurile obținute - respectiv salarii - reduc venitul la un nivel optimal constrâns. Așadar, există o parte de risc atât pentru muncitorii tineri cât și pentru cei mai în vârstă. În aceste condiții ne așteptăm ca investițiile, în special investițiile individuale să fie reduse. Pentru aceasta s-a încercat adaptarea modelului Dreze pentru stabilirea contractului de muncă în vederea obținerii echilibrului. Astfel, în unele state ale lumii cu un potențial ridicat (al capitalului) se încearcă angajarea tinerilor în locuri de muncă la un nivel Walrasian de echilibru al salariilor care este deasupra salariului minim acceptat (în condițiile modelului Walrasian). În acest sens s-au făcut aproximări ale funcției echilibru și funcției de investiții (funcții monotone, descrescătoare și convergente). Potrivit logicii lui **Drèze** sunt prețurile fixe, iar piețele pot fi sau nu echilibrate. În loc ca tatonarea să se facă prin prețuri, ca la **Walras**, ea se face prin ajustarea cantităților până la echilibrarea cererilor cu ofertele pe toate piețele la prețurile fixate. "Crainicul" walrasian își schimbă instrumentul de lucru dar rolul său se păstrează.

La modelul lui **Drèze** se presupune că există un mecanism centralizat care emite semnale cantitative și indică agenților schimbările pe care le pot realiza. Aceștia transmit cererile lor "constrânse", adică cererile care le maximizează satisfacțiile ținând cont de ansamblul constrângerilor cantitative. La echilibru, aceste cereri sunt compatibile între ele.

În cadrul teoriilor nonwalrasiene se impune modelul lui **Malinvaud** care poate fi considerat ca nucleul acestei teorii. Autorul modelului își propune să ofere o altă explicație a modului de funcționare a unei economii descentralizate și în special a cauzelor șomajului.

Analizele lui **Malinvaud** converg în final către următoarele concluzii:

- 1) șomajul de tip keynesian apare atunci când prețurile sunt prea mari în comparație cu fondurile deținute de populație (dat fiind un anumit volum al cheltuielilor autonome ale statului);

- 2) șomajul clasic apare atunci când salariile reale sunt prea ridicate, astfel încât firmele nu mai consideră profitabil să procedeze la noi angajări;
- 3) inflația reprimată apare când simultan prețurile și salariile sunt la un nivel extrem de scăzut care permite indivizilor să dispună de o mare putere de cumpărare.

Analizele și rezultatele lui **Malinvaud** pot fi extinse și nuanțate dacă se ia în considerare multiplicitatea bunurilor și a piețelor acestora (în locul agregării curente pe o singură piață); deci dacă se ia în considerare posibilitatea coexistenței unui exces al ofertei pe unele piețe cu un exces al cererii pe alte câteva piețe. Această extindere a analizei nu poate conduce la evidențierea a cinci regimuri de dezechilibru pentru o economie cu două piețe pentru două bunuri și cu o piață a muncii:

- 1) șomaj keynesian, în care există un exces al ofertei pe toate cele trei piețe;
- 2) șomaj clasic, în care există exces al ofertei pe piața muncii și exces al cererii pe celelalte două piețe ale celor două bunuri;
- 3) șomaj mixt, când există exces al cererii pe o piață, a unuia dintre cele două bunuri și exces al ofertei pe cealaltă piață, în prezența unui exces al ofertei pe piața muncii (putem vorbi despre un șomaj keynesian cu "contaminare clasică" atunci când unul cerut în exces este cel mai puțin important dintre cele două);
- 4) inflația reprimată generalizată, atunci când există un exces al cererii pe toate cele trei piețe;
- 5) inflație parțial reprimată, atunci când există un exces al ofertei pentru unul dintre cele două bunuri, un exces al cererii pentru celălalt bun și un exces al cererii pe piața muncii.

În general, se poate afirma că:

- ◆ șomajul keynesian predomină atunci când prețurile sunt mari;
- ◆ șomajul clasic predomină atunci când salariile reale sunt prea ridicate;
- ◆ inflația reprimată se manifestă atunci când atât prețurile cât și salariile sunt relativ reduse, iar puterea de cumpărare este mică.

Meritul noii teorii a echilibrelor non-walrasiene este de a fi pus în evidență un model coerent care ne permite să integrăm cele două teorii (contrare) ale șomajului - e vorba despre teoria lui **Keynes** și cea clasică - ca părți componente ale unui singur model. Există o legătură strânsă între teoria șomajului și cea a echilibrelor non-walrasiene, care oferă un cadru adecvat analizei tensiunilor de pe piața bunurilor și de pe piața muncii, precum și a interdependențelor existente pe cele două piețe.

Modelul lui **Malinvaud** este în cele din urmă un model de echilibru general (și nu parțial), care ia în considerare interdependențele dintre piețe, spre deosebire de analiza clasică a șomajului care ia în considerare doar

fenomenele de pe piața muncii, ignorând legătura lor cu fenomenele și tensiunile de pe piața bunurilor și a monedei.

Trebuie subliniat că în modelul lui **Malinvaud** (precum și în cele ulterioare) prețurile, salariile și cheltuielile administrației de stat sunt variabile exogene, pe când nivelul producției, tranzacțiile și rata șomajului reprezintă variabile endogene, influențate de valorile pe care le iau cele exogene.

O altă trăsătură esențială a modelului lui **Malinvaud**, care este în același timp și o limită a sa, o constituie orizontul de timp limitat al analizei.

Rezultatele analizei lui **Malinvaud** pot fi rafinate și completate prin luarea în considerație a multiplicității bunurilor și a piețelor acestora, care conduce la punerea în evidență a câtorva tipuri intermediare de echilibre non-walrasiene.

CONCLUZII

Se apreciază că teoria echilibrului economic are o importanță deosebită pentru evoluția diverselor idei economice. Practic, până în zilele noastre, gândirea economică a fost marcată de modelul economic walrasian care, chiar dacă a fost un model ideal, a sistematizat pentru prima oară conceptele economice de bază.

Tendința obiectivă de realizare a condițiilor de echilibru trece în viața economică reală prin stări de dezechilibre parțiale sau totale, a căror depășire necesită, la nivelul agenților economici și al ansamblului economic, strategii adecvate de utilizare a mijloacelor și de atingere a scopurilor, lăsând alternativele posibile să concureze, în condiții normale, prin mecanismele pieței. Rolul puterii publice este de a dirija și veghea înviorarea activității agenților economici protejând puterea de cumpărare a consumatorilor, de a permite ca maximizarea profiturilor să se realizeze în condițiile îmbunătățirii calității vieții consumatorilor.

Referința teoretică, modelul concurenței pure și perfecte trebuie confruntat cu realitatea piețelor. Apar atunci numeroase impurități și imperfecțiuni:

- ◆ publicitatea, diferențierea produselor, mărcile contrazic ipoteza omogenității;
- ◆ existența grupurilor puternice, uneori în poziție de monopol, și acțiunea sindicatelor contrazic ipoteza atomicității;
- ◆ costurile ridicate ale anumitor informații, existența brevetelor, deci secretele industriale vin să contrazică ipoteza transparenței;
- ◆ barierele de intrare, practicile protecționiste neagă principiul fluidității;
- ◆ reglementările profesionale, controlul schimburilor, specializările ignoră ipoteza mobilității.

Față de aceste imperfecțiuni, economiștii adoptă două atitudini:

- ◆ liberalii militează pentru întoarcerea la condițiile concurenței. Ei atribuie toate dezechilibrele practicilor care împiedică buna funcționare a pieței (intervențiile statului, presiunile sindicale, practicile monopoliste);
- ◆ keynesienii și marxiștii gândesc din contră că piața este incapabilă să asigure buna funcționare a economiei. Trebuie deci inventate alte forme de reglare:
 - reglarea de către stat;
 - planificarea, înlocuind parțial (**Keynes**) sau total (**Marx**) reglarea prin piață.

Adepții teoriei echilibrului general pun condițiile de existență ale unui echilibru pentru o economie în care totalitatea tranzacțiilor se realizează pe o mulțime de piețe. În alți termeni, în ce condiții "mâna invizibilă" agreată de **Adam Smith** este operațională și garantează o ordine economică stabilă

pornind de la un mare număr de decizii independente și incomparabile? Condițiile în care există un echilibru al pieței sunt mult mai restrictive decât primele formalizări ale lui **L. Walras**.

Eliminarea unor ipoteze implică dispariția rezultatelor așteptate pentru că existența echilibrului nu mai este garantată. Teoria echilibrului general este un ghid pentru analizarea economiilor reale existente. Economia pură ajută specialiștii să-și organizeze gândirea pentru rezolvarea unor probleme concrete ale economiei reale.

Teoria echilibrului general a influențat evoluția științei economice: teoria keynesiană, teoria monetaristă, marginalismul, instituționalismul, economia spațială și teoria clasică a locației, economia bunăstării, teoria utilității, teoria dezechilibrelor.

Teoria echilibrului, în varianta marshalliană dar mai ales în cea walrasiană, a fost și a rămas obiect de polemică, dar și de reflecție și acțiune practică. Teoria are minusuri dar și virtuți de netăgăduit. Punctele slabe ale teoriei, țin mai ales de mediul de analiză, instrumentele folosite, de valoarea descriptivă și operațională a demersului.

Concurența pură și perfectă a înlăturat factori care au influență în sistemul economic real: incertitudinea, eventualele restricții cantitative și de preț, reacția monopolurilor, timpul, moneda ca factor activ, etc.

Walras nu are în vedere mutațiile care se produc în dimensiunea și calitatea factorilor de producție dar și în gusturile consumatorilor. Locul statului și rolul întreprinzătorului nu sunt clar definite, iar motivația profitului dispare.

Analizând raportul între cerere și ofertă **Walras** nu oferă cererii nete decât un caracter contabil. Constanța coeficienților de producție (consumurilor specifice), inexistența costurilor tranzacțiilor, renegocierea permanentă a contractelor de către producători pentru a atinge prețurile de echilibru, fac din modelul walrasian un reper de la care se pot privi problemele reale.

Nu se poate spune că **Walras** nu a fost pe deplin conștient de frontiera dintre teoria pură și realitate, de rolul întâmplării în atingerea echilibrului. Demersul walrasian este esențial pentru știința economică pentru că această "utopie realistă" fixează idealul de la care se poate privi realul. Cu alte cuvinte teoria walrasiană este o cale. Chiar și cei care o neagă țin seama de existența ei prin faptul că o evită. **Walras** a oferit un model de analiză a economiei prin prisma sistemului, a ansamblului.

Econometria modernă datorează mult lui **Walras**, iar modelul lui a influențat teoria jocurilor în care agenții economici, ținând cont de comportamentul celorlalți și asumându-și riscuri, cu ajutorul calculului probabilistic, caută să-și maximizeze profitul.

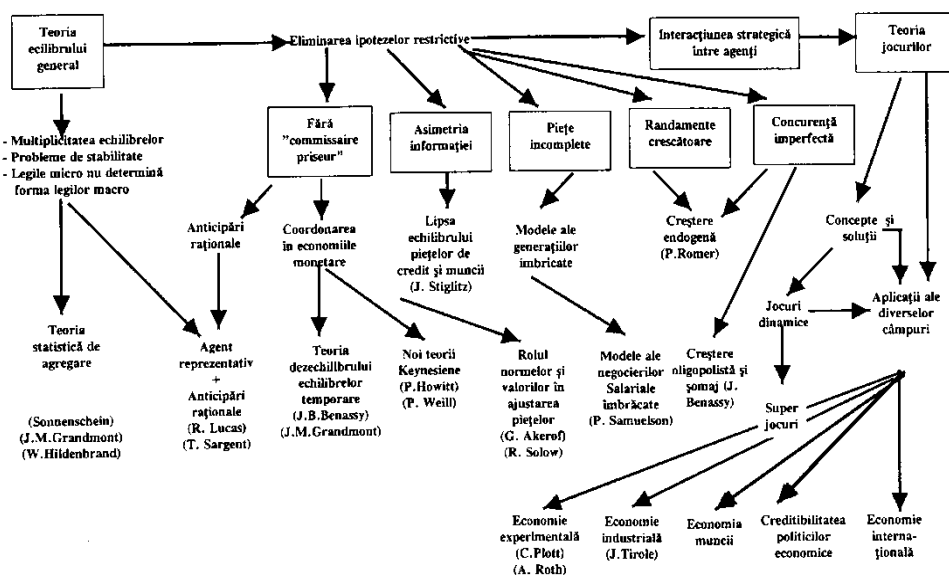
Nu putem nega nici influența pe care modelul walrasian a avut-o asupra construcției modelului input-output al lui **W. Leontieff** și a sistemului contabilității naționale. Remarcăm de asemenea elementele de moralitate pe care **Walras** le introduce în știința economică care pentru el trebuie să slujească: adevărul, utilul și justiția.

Teoria bunăstării economice își are sursa de inspirație și deschiderea praxiologică tot în teoria walrasiană pentru că ea sugerează calea prin care poate fi ridicată condiția de viață a unei colectivități și a indivizilor luați separat: căutarea prețurilor care să echilibreze cererea cu oferta astfel încât să-i satisfacă și pe producători și pe consumatori. Optimul paretian și teoria bunăstării dezvoltată de **A.C. Pigou** au punctul de pornire în conceptul de echilibru walrasian.

Pentru **Walras** eficacitatea economică nu are valoare fără eficacitatea socială chiar dacă el, în principiu, a rămas fidel doctrinei liberale. Probabil gânditorul francez a căutat un compromis prin care să concilieze comportamentele economice liberale cu cele sociale. Demersul acestui "filantrop liberal", abstract pe plan teoretico-științific, dar reformist în fapte a influențat gândirea economică până în zilele noastre.

Teoria walrasiană a influențat dezvoltarea marilor curente economice până în zilele noastre. Pentru exemplificare, vom surprinde într-o schemă, curentele economice influențate de teoria walrasiană. Preocuparea unor cercetători de a găsi punți de legătură între teoriile neowalrasiene și postkeynesiene dovedește o dată în plus că această primă sistematizare reprezintă punctul de reper în dezvoltarea științei economice moderne. Orientările neowalrasiene, postkeynesiene și nonwalrasiene sunt o dovadă că modelul lui **Walras** este punctul de pornire pentru continuatorii ideii, dar și pentru criticii ei.

Curentele economice influențate de teoria walrasiană



BIBLIOGRAFIE

1. Aoki M. - *Increasing Returns to Scale and Market Mechanisms*, Stanford University, Stanford, 1967.
2. ASE (Catedra de Economie Politică) – *Economie Politică*, Ed. Economică, București, 1996.
3. Barnett W. – *Equilibrium theory and applications*, Cambridge University Press, 1991.
4. Bénassy J.P. – *Macroéconomie et théorie du déséquilibre*, Ed. Dunod, Paris, 1984.
5. Bentham J. – *Utilitarianism on liberty*, A Meridian Book, New York, 1962.
6. Blaug M. – *Teoria economică în retrospectivă*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1992.
7. Bulborea I. – *Creșterea; Dezvoltarea și ciclicitatea economică*, Economia contemporană vol.II, Universitatea București, 1993.
8. Cartelier J. – *Monnaie et système de paiement: La problème de la formation de l'équilibre*, Paris, 1990.
9. Chamberlin E.H. – *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, 1956.
10. Debreu G. – *Théorie de la valeur, analyse axiomatique de l'équilibre économique*, Ed. Dunod, Paris, 1984.
11. Dobrescu E.; Postolache T. – *Consemnări economice*, Ed. Academiei Române, București, 1990.
12. Dorfman R.; Samuelson P.A. și Solow R.M. – *Programmation linéaire et gestion économique*, Ed. Dunod, Paris, 1962.
13. Edgeworth F. – *Mathematical Psychics*, Ed. Kegan Paul, London, 1881.
14. Enthoven A. – *Accountancy systems in third world economies*, Oxford University, 1979.
15. Faghiura H.G.; Dumitru M.; Anca A. – *Teoria Echilibrului economic*, A.S.E., București, 1993.
16. Faure-Soulet J.F. – *De Malthus à Marx. L'histoire aux mains des logiciens*, Ed. Gauthier – Villars, Paris, 1970.
17. Friedman M. – *Politique monétaire ou politique fiscale*, Ed. Marne, Paris, 1969.
18. Friedman M. – *Program for Monetary Stability*, Fordham University Press, New York, 1959.
19. Frois G.A. – *Economia politică*, Ed. Humanitas, București, 1994.
20. Georgescu-Roegen N. – *Legea entropiei și procesul economic*, Ed. Politică, București, 1979.
21. Gide Ch.; Rist Ch. – *Istoria doctrinelor economice de la fiziocrați până azi*, Ed. Casei Școalelor, București, 1926.
22. Gossen H. – *The laws of human relations and the rules of human action derived therefrom*, The Mit Press, London, 1983.
23. Guerrien B. – *Concurrence, flexibilité et stabilité. Les fondements théoriques de la notion de flexibilité*, Ed. Economica, Paris, 1990.

24. Guerrien B. – *L'économie neo-classique*, Ed. La Découverte, Paris, 1990.
25. Guitton H. – *Économie politique*, Ed. Dalloz, Paris, 1976, ediția a XI-a.
26. Hansen A. – *Introduction à la pensée Keynesienne*, Ed. Dunod, Paris, 1967.
27. Hansen A. – *Monetary theory and fiscal policy*, Ed. McGraw-Hill, New York, 1949.
28. Hildenbrand W.; Kirman A.P. – *Equilibrium Analysis*, Ed. Noth-Holland, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo, 1988.
29. Ionescu T. – *Istoria gândirii economice din România*, cap. V, Ed. Economică, București, 1996.
30. Jaffé H. – *Elements of pure economics or the theory of social wealth*, Ed. George Allen & Unwin, London, 1954.
31. Keynes J.M. – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Ed. Științifică, București, 1970.
32. Klein L. – *Contributions of survey methods to economics*, Columbia University Press, 1954.
33. Kornai J. – *Anti-equilibrium*, Ed. Științifică, București, 1974.
34. Kurz M. – *The General Instability of a Class of Competitive Growth Processes*, Stanford University, Stanford, 1966.
35. Lakatos I. – *Preuves et refutations*, Ed. Hermann, Paris, 1984.
36. Lancaster K. – *Analiza economică matematică*, Ed. Științifică, București, 1973.
37. Leijonhufvud A. – *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford University Press, 1968.
38. Lesourne J. – *Industrie mondiale*, Ed. Economica, Paris, 1986.
39. Little I. – *A Critique of Welfare Economics*, Oxford Univ. Press, 2-nd ed., 1957.
40. Malinvaud E. – *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Ed. Basil Blackwell, Oxford, 1985.
41. Malthus T.R. – *Eseu asupra principiului populației*, Ed. Științifică, București, 1992.
42. Marshall A. – *Principles of economics*, Ed. Macmillan, London, 1986.
43. Mishan E. – *Cost benefit analysis*, Ed. George Allen & Unwin, London, 1984.
44. Nechita V. (Sub Redacția) – *Economie Politică*, vol.II, Ed. Porto-Franco, Galați, 1991.
45. Neumann J.; Morgenstern O. – *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, University Press, Princeton 1953.
46. Pareto V. – *Manuel d'Économie Politique*, 2-nd., Ed. Girard, Paris, 1927.
47. Patinkin D. – *Money, Interest and Prices: an integration of monetary and value theory*, Ed. Harper & Row, New York, 1969.
48. Peroux Fr. – *Unités actives et mathématiques nouvelles. Révision de la théorie de l'équilibre économique général*, Ed. Dunod, Paris, 1975.
49. Phelps E.S. – *Microeconomic Foundations of Inflation and Employment Theory*, Ed. Norton, New York, 1970.
50. Picard P. – *Théorie du déséquilibre et politique économique*, Ed. Economica, Paris, 1985.

51. Pirou G. – *Les théories de l'Équilibre Économique* – L. Walras & V. Pareto, Ed. Domat-Montchrestien, Paris, 1938.
52. Pondaven C.- *Théorie de la réglementation: efficacité économique ou efficacité politique?*, Ed. Domat-Montchrestien, Paris, 1989.
53. Radner T. – *Theory of general economic equilibrium*, Academic Press, New York, 1972.
54. Rheingold H. – *La réalité virtuelle*, Ed. Dunod, Paris, 1993.
55. Ricardo D. – *Despre principiile economiei politice și impunerii*, vol.I, Ed. Academiei, București, 1959.
56. Robinson J. – *L'économie de la concurrence imparfaite*, Ed. Dunod, Paris, 1967.
57. Rugină A. – *Un "miracol economic" în România este încă posibil*, Ed. Porto-Franco, Galați, 1992.
58. Rugină A. – *Léon Walras contre J.M.Keynes*, *Revue d'Économie Politique*, Franța, Nr.2, martie-aprilie 1970.
59. Samuelson A. – *Les grands courants de la pensée économique*, P.U.G., Paris, 1988.
60. Samuelson P.A. – *Les Fondements de l'Analyse Économique*, Ed. Gauthier-Villars, Paris, 1971.
61. Sava S.; Ionescu E. – *Economia de piață contemporană, Probleme economice*, CIDE, nr.7, București, 1990.
62. Schmitt B. – *L'Analyse macro-économique des revenus* (Révision des multiplicateurs de Keynes), Ed. Dalloz, Paris, 1971.
63. Schmitz N. – *Économie Politique*, Presses Universitaires de Bruxelles, 1988.
64. Schumpeter J. – *Histoire de l'analyse économique*, Tome 3, Ed. Gallimard, Paris, 1983.
65. Séguin Ph. – *Ludovic Napoleon cel Mare*, Ed. Fundației Culturale Române, București, 1994.
66. Smith Adam – *Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, vol.I, Ed. Academiei Române, București, 1962.
67. Uzawa H. – *Note on the existence of an equilibrium for a competitive economy*, Department of Economics, Stanford University, 1956.
68. Veblen T. – *The theory of business enterprise*, Ed. Mentor Book, New York, 1958.
69. Vidonne P. – *La formation de la pensée économique, cap. II*, Ed. Economica, Paris, 1985.
70. Walras L.- *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, (Edition définitive revue et augmentée par l'auteur), Nouveau tirage, Paris, 1952.
71. Wicksel, K. - *Selected papers on economic theory*, George Allain & Unwin, London, 1958.
72. Williams P. – *L'Utopie des nouveaux économistes*, în *Problèmes économique*, Franța, nr. 1615/21 martie 1979.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 36/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

Eveniment

**LANSAREA OFICIALĂ
A “RAPORTULUI NAȚIONAL
AL DEZVOLTĂRII UMANE” - ediția 1998**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

COMUNICAT DE PRESĂ AL REPREZENTANȚEI P.N.U.D. LA BUCUREȘTI CU PRIVIRE LA “RAPORTUL NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE” - EDIȚIA 1998 -	383
MESAJUL DOMNULUI EMIL CONSTANTINESCU, PREȘEDINTELE ROMÂNIEI	385
ALOCUȚIUNEA DOAMNEI LEUEEN MILLER, REPRESENTANT REZIDENT AL PROGRAMULUI NAȚIUNILOR UNITE PENTRU DEZVOLTARE	387
ALOCUȚIUNEA DOMNULUI CONSTANTIN IONETE, DIRECTOR GENERAL AL INCE	390
ALOCUȚIUNEA DOMNULUI VICTOR DINCULESCU, PREȘEDINTE AL COMISIEI NAȚIONALE PENTRU STATISTICĂ	392
CUPRINSUL “RAPORTULUI NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE ÎN ROMANIA - 1998”	393
COLECTIVUL DE ELABORARE AL “RAPORTULUI NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE” - EDIȚIA 1998 -	395

**COMUNICAT DE PRESĂ AL REPREZENTANȚEI
P.N.U.D. LA BUCUREȘTI CU PRIVIRE LA
"RAPORTUL NAȚIONAL AL DEZVOLTĂRII UMANE"
- EDIȚIA 1998 -**

"Raportul național al dezvoltării umane în România - 1998" este lansat astăzi, 2 octombrie 1998, la Palatul Cotroceni, sub înaltul patronaj al președintelui României, dl Emil Constantinescu, de către dna Leueen Miller, reprezentant rezident al Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare în România.

Participanți: înalte oficialități, membri ai Guvernului, ambasadori, agenții ONU și reprezentanți ai societății civile.

Raportul din acest an are ca temă centrală "restrângerea rolului statului", acordând atenție deosebită diminuării guvernării centralizate și creșterii autorității și resurselor existente în județe. Această dezvoltare este considerată ca o primă măsură pozitivă, luată pentru a sprijini o bună guvernare, care reprezintă un factor important în asigurarea unei mai mari responsabilități și a unei participări din ce în ce mai substanțiale a autorităților la nivel local, în dezvoltarea obiectivelor pe care și le-au propus.

Cu toate că raportul nu reprezintă un document de politică oficială și nu reflectă opiniile PNUD sau ale Comitetului său Executiv, el este o încercare de a prezenta în mod independent și obiectiv o analiză a câtorva dintre cele mai presante probleme legate de dezvoltarea umană, probleme cu care se confruntă România în prezent.

"Raportul național al dezvoltării umane în România - 1998" este rezultatul final al analizei efectuate de un grup independent de experți români. Noutatea în acest an o reprezintă inițierea unei "abordări în echipă" a problemelor: experți de diferite formații profesionale (academicieni, oficialități guvernamentale, reprezentanți ai sectorului privat, membri ai unor organizații neguvernamentale) care au contribuit la elaborarea acestui document.

Raportul urmărește trei probleme de importanță majoră: consolidarea legitimității guvernului, asigurarea unei guvernări cât mai eficiente și modul în care statul reușește să dea un sens mai larg echității sociale, contribuind în mod direct la bunăstarea cetățenilor.

Un stat este considerat eficient dacă se obțin rezultate economice bune, corelate cu dezvoltarea umană, menținând coeziunea socială prin asigurarea unor condiții de viață demnă, prin combaterea sărăciei și asigurarea unui mediu care să permită exercitarea libertăților democratice. Preocuparea actuală este crearea unui stat în care, în centrul atenției, se află respectarea democrației, o bună guvernare și participarea generală la realizarea acesteia, asigurându-se în mod echitabil accesul cetățenilor.

Concluziile acestui raport nu sunt deloc încurajatoare.

Venitul populației a continuat să scadă, se constată o vizibilă diminuare a nivelului standardelor în ceea ce privește calitatea resurselor umane și inegalitatea în dezvoltare la nivel regional, între diversele zone ale țării, toate aceste aspecte fiind evidențiate de natura cronică a crizei economice și de sărăcie.

Resursele financiare limitate reduc capacitatea guvernului de promovare a politicilor sociale, protecția socială rămânând un paleativ disproporțional comparat cu nevoile populației, societatea civilă este insuficient implicată și încurajată, mai ales la nivel local, și este necesară luarea unor măsuri imediate pentru implementarea unor politici sociale realiste.

Oricât de alarmante pot părea aceste concluzii, trebuie remarcat că ele urmăresc tendințele existente, la nivel național, așa cum apar acestea din analiza datelor statistice în perioada 1995-1997, acestea nereferindu-se numai la perioada ultimului an.

Relația dintre cetățeni și administrație s-a îmbunătățit treptat, remarcându-se o interdependență în creștere între evoluția democrației și aceea a societății civile.

Un aspect pozitiv este interesul crescut manifestat față de organizațiile neguvernamentale care activează în domeniul drepturilor civile și în domenii de interes profesional.

MESAJUL DOMNULUI EMIL CONSTANTINESCU, PREȘEDINTELE ROMÂNIEI

Onorat auditoriu,

Ne reîntâlnim, la un an de la publicarea precedentului raport asupra dezvoltării umane în România, pentru a celebra împreună apariția volumului consacrat anului 1997. Acest remarcabil instrument de diagnoză a stării de fapt îl avem cu toții la îndemână - factori de decizie și societate civilă - pentru a ne stabili cât mai corect prioritățile, pentru a ne optimiza performanțele și pentru a ne legitima accentele critice, față de noi înșine în primul rând, dar și față de ceilalți. Efortul remarcabil al Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, personal al dnei Leueen Miller, ca și al Academiei Române, pentru realizarea acestei opere, se alătură competenței și seriozității de cercetători a autorilor, nume de rezonanță în științele sociale din țara noastră, și nu numai. Această muncă de echipă merită însă nu numai grațitudinea noastră, ci, mai cu seamă, încrederea noastră în importanța raportului ca instrument de reflexie și de concepție.

Nu îmi voi aroga în orice caz competența de a evoca în fața unor eminente specialiști semnificațiile multiple ale acestei cercetări. Vă pot spune doar că, dintr-o lectură preliminară, foarte concentrată, îmi dau seama ce importanță are pentru decizia politică această radiografie. Valoarea de adevăr a acestei investigații este incontestabilă. Faptul că progresele pentru 1997 sunt modeste și oarecum punctuale nu ne poate lăsa indiferenți. Este însă evident că partea negativă a raportului este dominată de componenta economică, unde nu era posibil un progres fără chirurgia drastică a reformei, care se reflectă în căderi statistice cu consecințe pe toate planurile vieții sociale. Există, totuși, și domenii în care indicii au crescut: la cheltuieli pentru învățământ, și mai ales pentru cel universitar; la cheltuieli culturale ale populației; la numărul de studenți și, mai vizibil chiar, de studenți. Aceste direcții nu sunt spectaculoase, dar vorbesc de o tendință de dezvoltare a calității vieții pe care nu avem voie să o ignorăm.

Raportul adaugă atenției severe - pentru exactitatea datelor economice și statistice - o dimensiune care le leagă într-o viziune globală, încă și mai importantă decât componentele sale: dimensiunea realizării umane. Faptul că acest raport pune în relație performanța productivă, evaluarea stării de sănătate și nutriție, dar și nivelul de educație, gradul de reprezentare a femeilor, gradul de maturitate democratică și libertățile civice este un fapt prețios, pentru că așază într-o perspectivă corectă a priorităților elementele măsurabile. Concepția asupra dezvoltării umane ca rezultat și scop al eforturilor unei bune guvernări este, îmi permiteți să cred, cea mai importantă contribuție a unei astfel de sinteze. O bună guvernare, solidară cu societatea

care a delegat-o și progresând prin interacțiunea cu societatea civilă și cu organizațiile care o reprezintă, este ceea ce ne dorim cu toții; o bună guvernare, în care descentralizarea să responsabilizeze și să delege competențele, în care autoritatea centrală să coordoneze, nu să comande. Vă mulțumesc tuturor pentru contribuția prețioasă pe care ați adus-o acestei profunde reformări a statului și societății românești pentru care ne străduim împreună.

ALOCUȚIUNEA DOAMNEI LEUEEN MILLER, REPREZENTANT REZIDENT AL PROGRAMULUI NAȚIUNILOR UNITE PENTRU DEZVOLTARE

*Excelențe,
distinși oaspeți,
doamnelor și domnilor,*

Sunt extrem de onorată să mă aflu aici alături de dumneavoastră cu ocazia lansării "Raportului național al dezvoltării umane în România - 1998". Lansarea anuală a acestui raport, care este al patrulea dintr-o serie inaugurată în anul 1995, reprezintă pentru mine un eveniment important, deoarece demonstrează angajarea continuă a Programului Națiunilor Unite de a sprijini România în vederea atingerii țelurilor sale de dezvoltare durabilă.

Producerea acestor rapoarte reprezintă transpunerea la nivel național a inițiativei globale lansate în anul 1990 de a realiza o descriere exhaustivă și integrată a dimensiunii dezvoltării umane. Utilitatea sa a fost demonstrată în mod clar în ultimii patru ani, prin promovarea unor evaluări naționale prompte ale celor mai stringente probleme social-economice cu care se confruntă țara în această perioadă de tranziție.

Cu toate că raportul nu reprezintă un document al politicii oficiale ONU și nu reflectă în totalitate ideile Națiunilor Unite sau ale Comitetului său Executiv, el încearcă să prezinte o analiză independentă și obiectivă a unora dintre cele mai presante probleme de dezvoltare cu care se confruntă România.

Tema centrală a raportului din acest an este "rolul restrâns al statului" - reducerea guvernării centralizate - un pas pozitiv spre o mai bună guvernare.

Toate aceste aspecte sunt discutate în detaliu pe trei mari grupe de probleme care reprezintă de fapt temele centrale ale raportului din acest an:

- 1) cum se poate întări legitimitatea guvernului;
- 2) cum putem obține un guvern mai eficient;
- 3) cum poate statul să dea sens ideii de echitate socială, contribuind în mod efectiv la bunăstarea cetățenilor săi.

Pentru ca guvernele să devină legitime ele trebuie să fie viabile, ceea ce reprezintă o justificare profundă a proceselor democratice. Democrația presupune implicarea cetățenilor, dreptul de a-și alege ceea ce doresc, pe cine doresc și cum vor să fie conduse treburile societății. Ea înseamnă să dai omului obișnuit dreptul și libertatea de expresie, să oferi tuturor categoriilor sociale accesul la informare și posibilitatea de a acționa. Democrația presupune de asemenea existența unor instituții care să permită omului obișnuit dreptul la acțiune dacă este necesar. Ea înseamnă puterea, dar și

înțelegerea limitelor acestei puteri. Dar mai ales ea înseamnă creșterea accesului la șanse egale economice, politice și sociale.

Cu toate acestea nu trebuie să comitem greșeala de a confunda statul cu guvernul. Statul trebuie înțeles ca rețeaua instituțiilor guvernării centrale, locale, precum și cvasiguvernamentale care reglează și monitorizează activitățile social-economice ale societății în care trăim.

Un stat puternic nu presupune în mod obligatoriu un guvern de mare amploare. Dimensiunile unui guvern nu trebuie să constituie sub nici o formă un factor determinant, în timp ce eficiența este cea care spune totul despre guvernul respectiv. Cu alte cuvinte, raportul din acest an încurajează statul să întreprindă măsurile necesare pentru a deveni mai eficient prin delegarea autorității administrației locale pentru a oferi accesul la decizie tocmai celor care urmează să beneficieze sau să fie afectați de aceste decizii.

Mai mult decât atât, pentru ca un guvern să devină legitim și eficient în același timp, el trebuie să se îngrijească în primul rând de bunăstarea cetățenilor săi. El trebuie să promoveze și să implementeze politici care să dispună mai echitabil repartizarea bogățiilor naționale și care să acorde mai multă protecție categoriilor sărace și dezavantajate ale populației.

În toate aceste privințe, țara a înaintat pe drumul democrației uneori poate mai mult retoric decât în plan real, alături cu entuziasm, dar cu rezultate și beneficii minime. În acest sens concluziile raportului nu sunt încurajatoare.

Nivelul veniturilor populației, precum și al puterii de cumpărare continuă să scadă, se înregistrează o scădere a standardelor calității resurselor umane, iar inegalitatea și discrepanța pe plan regional este amplificată de cronicizarea crizei economice și a sărăciei.

Resursele financiare limitate reduc capacitatea guvernului de a promova politici sociale și de aceea nivelul protecției sociale rămâne disproporționat de scăzut în comparație cu nevoile populației. Implicarea societății civile este insuficientă și nu prea este încurajată, mai ales la nivel local, de aceea trebuie luate măsuri urgente pentru implementarea unor politici sociale realiste.

Pe cât de alarmante pot părea aceste concluzii, trebuie luat în considerare faptul că ele sunt rezultatul unor analize statistice cuprinzând date pentru anii 1995-1997 și ele nu se referă numai la datele din anul trecut.

Ideea de bază a căilor de acțiune propuse este aceea că viitorul țării nu este predeterminat. Dar noi toți îl putem influența prin eforturile noastre responsabile, ținând cont în permanență de bunăstarea și prosperitatea generațiilor actuale și viitoare.

Ca și în anii precedenți, noi am sprijinit publicarea acestui raport, cu speranța sinceră că el va fi un important instrument de lucru pentru Guvern, pentru factorii de decizie și pentru societatea civilă în general. Ideile noi ale raportului, propunerile sale incitante au ca scop încurajarea unei cooperări constructive între toate părțile interesate, precum și angrenarea tuturor cetățenilor la participare în luarea unor decizii care le pot afecta existența.

Sunt convinsă că acest raport nu numai că va fi un instrument de lucru folositor pentru un guvern mai eficient, pentru o societate civilă mai bine pregătită și o politică națională îmbunătățită, dar va reprezenta și un important element de referință pentru factorii de decizie din România.

Doresc să adresez deosebite mulțumiri Academiei Române și în special Institutului Național de Cercetări Economice pentru grija cu care au coordonat această lucrare de importanță majoră, întregii echipe de coordonatori și în special domnului profesor Constantin Ionete și domnului Ștefan Mihai care au îndrumat noua echipă din acest an, precum și secretariatului științific.

Aș dori de asemenea să-l felicit pe domnul Victor Dinculescu, președintele Comisiei Naționale pentru Statistică, pentru acuratețea datelor statistice conținute în acest Raport.

Cele mai calde mulțumiri domnului Valeriu Ioan-Franc, Directorul editurii "Expert", și echipei sale minunate pentru excelenta redactare și editare a raportului, pentru abnegația de care au dat dovadă pentru ca ediția din acest an să fie realizată la timp.

De asemenea, multe mulțumiri agențiilor ONU colege, Fondul Națiunilor Unite pentru Copii și Fondul Națiunilor Unite pentru Populație, pentru contribuția lor financiară care a făcut posibilă apariția raportului din acest an.

Sunt, desigur, mulți care au contribuit substanțial la producerea "Raportului național al dezvoltării umane", și aici aș dori să-i menționez pe coordonatorii științifici dl Constantin Ionete și dl Constantin Chirca, vicepreședintele Comisiei Naționale pentru Statistică, coordonatorilor de capitol dr. Steliana Perț (Cap.1. Economia de tranziție și dezvoltarea umană), dr. Luana Pop (Cap.2. Rolul statului în menținerea bunăstării în perioada tranziției), dr. Ana Bălașa (Cap.3. Statul și societatea civilă), doamnei Filofteia Panduru pentru realizarea anexelor statistice și doamnei Maria Poenaru pentru conducerea secretariatului științific.

Totuși aș mai dori să mă refer și la toți reprezentanții Guvernului, precum și la cei ai societății civile, care prin efortul lor constructiv au contribuit la concretizarea raportului din acest an.

Vă mulțumesc.

ALOCUȚIUNEA DOMNULUI CONSTANTIN IONETE, DIRECTOR GENERAL AL INCE

*Domnule președinte al țării,
doamnă Leueen Miller,
doamnelor și domnilor,*

Institutul Național de Cercetări Economice a fost onorat și în acest an de Reprezentanța PNUD de la București cu solicitarea de a elabora "Raportul național al dezvoltării umane în România - 1998". Sub același titlu, obiectivul cercetării este diferit, ca și în anii trecuți. De la primul raport internațional PNUD din 1990, în fiecare an au fost abordate teme noi, din cadrul cuprinzătoarelor probleme ale dezvoltării umane, cum sunt: finanțarea dezvoltării umane, angajarea participativă a populației în acest proces, depășirea disparităților în participarea socială a bărbaților și femeilor, relația creștere economică - dezvoltare umană, urbanizarea și habitatul etc. În acest an, tema centrală, așa cum a subliniat doamna Leueen Miller, reprezentant rezident PNUD în țara noastră, privește "rolul restrâns al statului", diminuarea guvernării centralizate. Importanța abordării acestui subiect este mare, datorită faptului că ne aflăm în plin proces de realizare a reformei statului, mai ales în ultimii doi ani, în scopul îndeplinirii noilor funcții ale sale. Reforma statului depășește atributele consacrate ale acestuia (de control asupra locuitorilor din teritoriul dat și de stabilire a regulilor de organizare și funcționare a societății), exercitate în calitatea sa de organizație politică obligatorie.

El nu se reduce nici la guvern, nici la componentele puterii politice, ci se manifestă ca un ansamblu de instituții care-i definesc imaginea prin calitatea activității lor. Succesul este dependent de schimbarea în profunzime a conținutului și sferei funcțiilor statului. În prim-plan apar funcțiile directe ale acestuia în domeniul învățământului și educației, sănătății, asistenței sociale, ordinii publice și dezvoltării infrastructurii. Devin deosebit de importante funcțiile indirecte, de reglare, coordonare și organizare a activităților, exercitate prin renunțarea la administrarea centralizată a activităților. Reglarea se cantonează în sprijinirea, prin acțiuni compatibile cu mecanismele pieței, a stabilității echilibrului macroeconomic, mai ales prin instrumente fiscale. Funcția de organizare asigură cadrul legal pentru instituționalizarea atât a economiei de piață, cât și a societății civile. Funcția de coordonare constă în acțiuni de arbitraj a negocierilor salariale, precum și a celei de stabilire a politicii veniturilor.

În raport nu se face o prezentare abstractă a funcțiilor noi ale statului, ci o analiză concretă a stadiului operaționalizării lor, concentrată pe domeniile reprezentative pentru dezvoltarea umană, fără să se ocolească dificultățile și consecințele întârzierii reformei. O atenție deosebită s-a acordat evoluției eco-

nomiei în tranziție și mai ales nivelului scăzut al privatizării, care menține structurile favorabile politicilor etatiste și nefavorabile funcției de reglare a statului. Ca și în anii trecuți, din raport nu lipsește cercetarea stării de sănătate, de instrucție și educație, de schimbare în speranța de viață a persoanelor, dar și de libertate, în mediul favorabil apărut de drepturile omului. Un loc aparte deține în lucrare problematica complexă a statului și construcției societății civile.

Din întregul raport se desprinde efortul de a evalua, prin indicatori specifici, perspectivele consolidării coeziunii sociale, ale legitimității continue a guvernării, precum și a eficienței acestui proces. Nu pot încheia acest punctaj al obiectivelor urmărite în cercetare fără a sublinia sprijinul doamnei Leueen Miller, nu numai pentru elaborarea raportului, ci și pentru atragerea unui larg colectiv de participanți de înaltă calificare în această acțiune, pentru care îi mulțumim.

ALOCUȚIUNEA DOMNULUI VICTOR DINCULESCU, PREȘEDINTE AL COMISIEI NAȚIONALE PENTRU STATISTICĂ

*Stimate domnule președinte al României,
stimată doamnă reprezentant rezident al PNUD,
doamnelor și domnilor,*

Cine se mărginește doar la forma în care atribuțiile Comisiei Naționale pentru Statistică se regăsesc definite în lege nu-și imaginează diversitatea activităților pe care Comisia Națională pentru Statistică le desfășoară.

Departate de a fi o instituție care culege date și le transformă în rezultate statistice, într-un proces aproape febril, Comisia Națională pentru Statistică trebuie să gireze interfețe foarte sensibile, începând cu furnizorii de date de bază (sursa noastră primară de informații, pe care este important să nu-i supraîncarci dincolo de limitele rezonabilului), continuând cu utilizatorii produselor noastre, (Guvernul, administrația publică, universități, sectorul de cercetare) și ajungând la ansamblul tuturor agenților economici și cetățenilor.

De necesitățile specifice ale diferitelor categorii de utilizatori este important să ținem seama în măsura în care ne ajung mijloacele tehnice, umane, arta și competența profesională.

Aceste preocupări duc prin ele însele la două aspecte de o complexitate ușor de înțeles: menținerea într-un echilibru constant și logic a informațiilor ce trebuie să se cuprindă în cercetările statistice, pe de o parte, și, pe de altă parte, actualizarea și diversificarea producției statistice și a formelor de difuzare sau de acces în funcție de interesele utilizatorilor. În același timp totul trebuie realizat cu utilizarea cât mai eficientă a fondurilor publice puse la dispoziție.

Comisiei Naționale pentru Statistică îi sunt de asemenea atribuite, și aceasta prin lege și expres, responsabilitățile de cooperare internațională în domeniul său, respectiv cel al producerii de statistici oficiale.

În acest sens s-au acumulat acțiunile de cooperare cu organizațiile internaționale ale Națiunilor Unite și cu țările membre ale Uniunii Europene, statistica fiind în același timp un subiect, dar și un instrument al procesului de integrare.

Ca țară membră a Națiunilor Unite, răspunderile noastre statistice au ca atribut primordial acela de a contribui la armonizarea metodologică, asigurarea comparabilității internaționale a datelor, furnizarea și ținerea la zi a tuturor informațiilor distribuite despre România.

În același timp trebuie subliniat că eforturile noastre au fost în mod constant sprijinite de către organizațiile Națiunilor Unite: FNUAP, PNUD, UNICEF, FAO.

Fără a putea să menționez toate proiectele susținute de către diferite organizații ale Națiunilor Unite, trebuie totuși să amintesc pe cele mai importante, cum ar fi:

- “Recensământul populației și locuințelor” din 1992, cea mai mare operație statistică dusă la capăt de către Comisia Națională pentru Statistică în ultimul deceniu;
- determinarea celor mai adecvate tehnici de măsurare a sărăciei;
- publicarea “Anuarului statistic”, 1997;
- “Dezvoltarea statisticii sociale” (cu sprijinul UNICEF) și nu în cele din urmă, participarea la elaborarea, sub egida PNUD, a “Raportului național al dezvoltării umane” începând din anul 1995.

Doamnelor și Domnilor,

Comisia Națională pentru Statistică a înțeles ca alături de PNUD să depună toate eforturile, nu numai în ceea ce privește asigurarea suportului informațional, dar și pentru coordonarea științifică și redarea în mod veridic a stadiului dezvoltării umane în România.

“Raportul național al dezvoltării umane în România - 1998” nu poate fi considerat numai ca o simplă publicație, el este un instrument de lucru nu numai pentru Guvern, dar și pentru societatea civilă.

Comisia Națională pentru Statistică este convinsă că și organizațiile Națiunilor Unite își vor adapta programele viitoare la realitățile atât de bine puse în evidență de această lucrare de excepție la care suntem mândri de a fi participat.

Cuprinsul “Raportului național al dezvoltării umane în România - 1998”

ARGUMENT

CUVÂNT INTRODUCATIV

CAPITOLUL 1. - ECONOMIA ÎN TRANZIȚIE ȘI DEZVOLTAREA UMANĂ

1.1. Rezultate. Caracteristici. Tendințe

1.2. Dezvoltarea sectorului privat

1.3. Impactul evoluțiilor din economie asupra dezvoltării umane

1.4. Dezvoltarea economică și sărăcia umană în profil teritorial

CAPITOLUL 2. - ROLUL STATULUI ÎN MENȚINEREA BUNĂSTĂRII ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE

2.1. Rolul statului în menținerea bunăstării în perioada de tranziție

2.2. Dinamica sistemului de protecție socială

- 2.2.1. Dinamica legislativă în domeniul protecției sociale
- 2.2.2. Evoluția capacităților instituționale și organizaționale ale statului
- 2.2.3. Dinamica cheltuielilor publice sociale și a transferurilor sociale directe
- 2.2.4. Evoluția serviciilor sociale

2.3. Accente ale politicilor sociale în perioada 1990-1997

CAPITOLUL 3. - STATUL ȘI SOCIETATEA CIVILĂ

3.1. Legitimitatea și eficiența instituțiilor politice românești

- 3.1.1. Contextul social al reconstrucției instituțiilor politice după Decembrie 1989. Principalele faze ale tranziției politice
- 3.1.2. Fundamentarea constituțională a guvernării
- 3.1.3. Drepturile și libertățile fundamentale
- 3.1.4. Parteneriatul social
- 3.1.5. Multiplicarea mediilor independente de opinie
- 3.1.6. Valori ale democrației politice și economice
- 3.1.7. Încrederea în instituții

3.2. Calitatea relațiilor sociale - premisă a constituirii societății civile

- 3.2.1. Schimbările sociale și relațiile interumane
- 3.2.2. Participarea socială
- 3.2.3. Relațiile interetnice

3.3. Dezvoltarea sectorului neguvernamental în România

- 3.3.1. Dimensiuni și evoluții ale sectorului neguvernamental
- 3.3.2. Relațiile dintre autoritățile publice și organizațiile neguvernamentale

CONCLUZII

A. Reforma economică și dezvoltarea umană

B. Schimbări sociale și politică socială

C. Democratizarea și societatea civilă

D. Statul în sprijinul dezvoltării umane

E. Asistența internațională

ADDENDA

A. Indicatori ai dezvoltării umane la nivel național

B. Indicatori ai dezvoltării umane în profil teritorial

C. Notă tehnică

1. Calculul indicatorilor sintetici ai dezvoltării umane
2. Surse de date și agregări
3. Definiții selectate pentru unii indicatori ai dezvoltării umane

BIBLIOGRAFIE

**Colectivul de elaborare al “Raportului Național al
Dezvoltării Umane”
- ediția 1998 -**

COLECTIV DE COORDONARE

A. Coordonare științifică de ansamblu

- Prof. Constantin IONETE - director general - INCE
- Constantin CHIRCĂ - vicepreședinte - CNS

B. Coordonatori capitole

- Dr. Steliana PERȚ - IEN - cap. 1
- Drd. Luana POP - ICCV - cap. 2
- Dr. Ana BĂLAȘA - ICCV - cap. 3
- Anexe statistice - Drd. Filofteia PANDURU - CNS

C. Concluzii. Secretariat științific

- Ștefan MIHAI - Deputy director general adjunct - INCE
- Dr. Maria POENARU - IEN

AUTORI

- Dorel ABRAHAM - CURS
- Dan ADRIAN - ICCV
- Camelia CĂMĂȘOIU - IEN
- Mariana CÂMPEANU - CNS
- Ștefan CONSTANTINESCU - FDSC
- Elena DINU - CNS
- Gabriel JIFCU - CNS
- Carmen MANEA - CNS
- Octav MARCOVICI - CCPT
- Irina MOROIANU-ZLĂTESCU - ICDO
- Petru PÂNZARU - ICCV
- Constanța PĂUN - CNS
- Marius POP - CNS
- Nicolae POPESCU - MMPS
- Simona STROIE - ICCV
- Florina TĂNASE - CNS
- Cristian VLĂDESCU - MS

Abrevieri utilizate în lucrare

- CCPT - Centrul de Cercetări pentru Problemele Tineretului
- CNS - Comisia Națională pentru Statistică
- CURS - Centrul de Sociologie Urbană și Regională
- FDSC - Fundație pentru Dezvoltarea Societății Civile
- ICCV - Institutul de Cercetare a Calității Vieții
- ICDO - Institutul de Cercetare pentru Drepturile Omului
- IEN - Institutul de Economie Națională
- INCE - Institutul Național de Cercetări Economice
- MMPS - Ministerul Muncii și Protecției Sociale
- MS - Ministerul Sănătății



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 37/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

**STADIUL ACTUAL ȘI PROPUNERI DE
DEZVOLTARE A INDUSTRIEI ÎN
TERITORIUL ZONAL RIVERAN DUNĂRII**

Prof. univ. dr. Corneliu RUSSU
Drd. Nicoleta HORNIANSCHI
Drd. Daniela ANTONESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Beneficiar: URBAN PROIECT
Contract nr. 92/12.05.1998

CUPRINS

INTRODUCERE	403
Capitolul 1: PREMISE ȘI COORDONATE ALE POLITICILOR INDUSTRIALE LA NIVEL REGIONAL	404
1.1. Politici industriale - experiența Uniunii Europene	404
1.2. Politici industriale regionale aplicabile în România	406
Capitolul 2: CARACTERIZAREA GENERALĂ A JUDEȚELOR RIVERANE DUNĂRII ȘI CRITERII DE GRUPARE	409
2.1. Caracterizare generală a județelor riverane Dunării	409
2.2. Criterii de grupare a județelor riverane Dunării	413
Capitolul 3: PRIORITĂȚI ÎN RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI LA NIVEL REGIONAL. IMPORTANȚA ȘI ROLUL ÎNȚREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII (I.M.M.)	420
3.1. Strategii de privatizare și restructurare la nivel regional	420
3.2. Rolul și importanța I.M.M. În restructurarea industrială	422
3.3. Situația întreprinderilor mici și mijlocii la nivelul teritoriului zonal riveran Dunării	425
CAPITOLUL 4. TENDINȚE ÎN PROFILAREA INDUSTRIEI LA NIVEL ZONAL	432
BIBLIOGRAFIE	436

INTRODUCERE

Definirea opțiunilor cu privire la remodelarea și dezvoltarea industriei în profil regional constituie o problemă complexă ce nu poate fi separată de concepția strategiei generale de restructurare a economiei naționale-

Evident, proiectele de dezvoltare industrială regională ce urmează a fi promovate, trebuie să țină seama de obiectivele integratoare cu caracter economic-social, pe termen mediu și lung.

În contextul dezvoltării regionale industria nu poate fi privită distinctă ca un segment separat ce se poate restructura și dezvolta independent. Ea trebuie să evolueze în cadrul complexului economic național, ca o componentă importantă a mecanismului economico-social a cărui cinetică trebuie să țină seama, între altele de toate exigențele politicii regionale promovată de Uniunea Europeană.

În contextul globalizării economiei mondiale și accentuării interdependențelor multiple între diferitele sale segmente, abordarea dezvoltării industriale la nivel regional este de stringentă actualitate, constituind o preocupare importantă pentru majoritatea statelor dezvoltate.

Lucrarea de față își propune, în vederea atingerii obiectivului stabilit prin contact, să ofere o imagine de ansamblu și, nu numai asupra problemelor, în special din profilul dezvoltării industriale, cu care se confruntă județele din teritoriul zonal riveran al Dunării.

Studiul este structurat pe 4 capitole care, plecând de la premisele de dezvoltare ale fiecărui județ în parte conturează obiectivele unei politici industriale la nivel zonal.

După caracterizarea generală a județelor riverane Dunării pe baza unor criterii stabilite de autori și, ținând seama atât de prioritățile restructurării industriale, cât și de strategiile de privatizare promovate de F.P.S., autorii încearcă să ofere tendințe de proliferare a industriei la nivel zonal pentru teritoriul riveran Dunării.

CAPITOLUL 1: PREMISE ȘI COORDONATE ALE POLITICILOR INDUSTRIALE LA NIVEL REGIONAL

1.1. Politici industriale - experiența Uniunii Europene

Potrivit studiilor elaborate de O.E.C.D., politicile industriale, stabilite în mod unitar de autoritățile publice locale și centrale definesc orientările și măsurile privind promovarea investițiilor industriale, ajustarea sectorială, forța de muncă, promovarea cercetării - dezvoltării (CD), a inovării și difuzării tehnologice, susținerea întreprinderilor mici și mijlocii, rolul întreprinderilor publice, dezvoltarea regională, protecția mediului, întărirea concurenței și dereglementările, comerțul și investițiile internaționale, cooperarea internațională.

Experiența mondială a conturat câteva tipuri principale de politici industriale în funcție de orientarea lor preponderentă¹:

- *neutrale* (generale, orizontale sau neselective) - concepute să aibă același impact asupra tuturor industriilor, aplicate, îndeosebi, în SUA și Marea Britanie;
- *specifice pe activități* (selective, în favoarea unor activități regăsite în toate industriile ca, de exemplu, cercetarea - dezvoltarea, exportul, formarea și perfecționarea personalului) - cazuri ilustrative Germania și Coreea de Sud;
- *sectoriale* (verticale, selective, în favoarea unor largi sectoare ale economiei ca: extracția și prelucrarea); - tipuri de politici aplicate prioritar de Franța și Japonia. În această categorie mai sunt cuprinse: politici specifice pe industrii (de exemplu, tractoare, mașini agricole, construcții navale etc.) și politici specifice de firmă care vizează anumite firme de mari dimensiuni și importanță deosebită pentru economie;
- *regionale* (selective) și care au în vedere dezvoltarea accelerată a anumitor regiuni.

Evoluția în deceniul '90 a politicilor industriale ale țărilor dezvoltate este marcată de următoarele tendințe majore:

- deplasarea accentului de pe susținerea industriilor în declin pe măsuri de politică industrială, vizând perfecționarea mecanismelor pieței și ameliorarea factorilor de producție specifici industriei;
- creșterea ponderii măsurilor neutrale, orizontale, îndeosebi începând din a doua jumătate a anilor '80, paralel cu reducerea progresivă a rolului programelor sectoriale;

¹ C. Russu, Politica industrială în unele țări dezvoltate, Academia Română, INCE, București, 1995

- continuarea susținerii anumitor sectoare industriale care prezintă dificultăți de ajustare, tendință determinată de anumite considerente de ordin strategic;
- modificarea calitativă a orientării programelor sectoriale în sensul diminuării tehnologice a sectoarelor în declin, paralel cu intensificarea formării sau reciclării forței de muncă din aceste sectoare;
- recunoașterea crescândă și relativ nouă a rolului determinant al activelor intangibile pentru creșterea competitivității întreprinderilor;
- relaxarea mediului fiscal al activităților întreprinderii în scopul creării mediului favorabil acesteia și încurajarea comportamentului lor investitional;
- expunerea directă la forțele pieței a întreprinderilor publice, restructurarea acestora și îmbunătățirea eficienței manageriale în scopul îmbunătățirii sensibile a competitivității acestora pe piață. Totodată, s-a continuat acțiunea de privatizare totală sau parțială a întreprinderilor publice, ceea ce a determinat reducerea sensibilă, în numeroase țări, a implicării directe a statului în activitatea industrială;
- extinderea măsurilor de dereglementare economică care au vizat înlăturarea obstacolelor existente la crearea și începerea afacerilor, precum și reducerea costurilor impuse întreprinderilor de efectuare a formalităților administrative;
- extinderea după anul 1990 a cooperării internaționale cu țările Europei Centrale și de Est, componentă ce a căpătat o importantă pondere în politicile industriale ale celor mai multe țări occidentale.

În aplicarea acestor măsuri, alegerea metodelor și a mijloacelor de acțiune utilizate pentru stimularea competitivității industriale și dezvoltarea întreprinderilor se face în funcție de mai multe obiective: - diminuarea costului bugetar al sprijinului acordat sectoarelor și întreprinderilor; asigurarea unui impact cât mai puternic al măsurilor luate; lărgirea câmpului de aplicare al acestora în diferite sectoare; menținerea condițiilor de concurență normală în cadrul economiei naționale și la nivel internațional.

Liniile directoare ale abordării comunitare a politicii industriale au fost stabilite prin Documentul directivă *Politica industrială într-un mediu deschis și concurențial: liniile directoare ale abordării comunitare* (COM (90) = 556, 1990).

Potrivit acestui document, politica industrială a Uniunii în ansamblu, urmărește, în esență să asigure echilibrul între trei obiective:

1. Stabilirea temeinică și pe termen lung a condițiilor de funcționare eficiente a economiei de piață (supozițiile ajustării structurale) prin:

- menținerea mediului competitiv în industrie în care criteriul eficienței economice este primordial;

- menținerea unui mediu economic stabil;
- garantarea unui nivel ridicat al învățământului;
- promovarea coeziunii economice și sociale și reducerea disparităților dintre regiunile cu potențial economic major și cele defavorizate;
- menținerea unui nivel ridicat de protecția mediului.

2. Stabilirea *catalizatorilor* ajustărilor structurale:

- fixarea la nivel european a normelor tehnice și de calitate a produselor;
- asigurarea îndeplinirii de către piețele publice a rolului lor normal în raport cu dimensiunea și cu concentrarea lor într-un număr restrâns de industrii;
- crearea unui cadru juridic coerent pentru întreprinderi;
- acordarea de facilități fiscale și de credit întreprinderilor industriale din zonele defavorizate;
- crearea de rețele trans-europene de infrastructuri fizice și pentru capitalul uman.

3. Dezvoltarea instrumentelor de accelerare a ajustării structurale și de creștere a competitivității (*acceleratorii ajustării structurale*):

- dezvoltarea capacității tehnologice, îndeosebi în domeniul tehnologiilor generice și difuzante, prin creșterea rolului și adâncirea caracterului cooperativ al cercetării precompetitive; asigurarea transferului rapid al cunoștințelor din cercetarea de bază către aplicațiile industriale; fixarea normelor la nivel înalt; creșterea rolului pregătirii profesionale; crearea rețelelor de apelare la tehnici de vârf; promovarea dezvoltării IMM prin încurajarea cooperării dintre acestea și marile întreprinderi, consolidarea culturii lor de întreprindere și facilitarea accesului lor pe piețe.

Abordarea politicii industriale la nivelul Uniunii Europene este guvernată de următoarele trei principii:

1. Al subsidiarității, potrivit căruia Uniunea realizează numai atribuții care nu pot fi îndeplinite mai eficace la nivel național;
2. Al deschiderii către piețele interne și externe;
3. Al abordării orizontale în defavoarea politicilor sectoriale.

1.2. Politici industriale regionale aplicabile în România

Obiectivele principale ale politicii regionale industriale sunt următoarele:

=> Stimularea dezvoltării industriale în județele cu venit redus pe locuitor și cu o rată ridicată a șomajului;

=> Îmbunătățirea perspectivei ocupării în diferite zone (județe) dependente de o structură supraspecializată a centrelor industriale;

=> Ameliorarea diferențelor dintre ratele de creștere economică a diferitelor județe;

=> Reducerea migrării populației spre centrele urbane supraaglomerate;
 => îmbunătățirea distribuirii spațiale a veniturilor. În acest sens, indicatorul de performanță îl constituie scăderea ponderii județelor (zonelor) care au un venit pe locuitor mai mic cu un anumit procent în comparație cu centrele urbane cu veniturile cele mai ridicate;

=> Stimularea creșterii economice prin efectele de antrenare pe care dezvoltarea regională le poate induce în funcție de specificul zonei;

=> Descentralizarea activităților economice poate fi susținută de o serie de factori favorizanți:

- congestiunea urbană, costul mare al pământului și al forței de muncă, absența unor înlesniri pot încuraja firmele să accepte stimulentele oferite pentru a se muta în zone mai puțin aglomerate;
- industriile oligopoliste din sectoarele mature sau în declin exercită putere asupra culturii regionale și asupra factorilor pieței într-un mod care descurajează inițiativa și oferta de muncă, pământ și capital pentru alte industrii din zonă, ceea ce respinge noile sectoare industriale, determinându-le să își caute locația în alte zone, relativ noi și mai puțin dezvoltate.

Printre factorii care împiedică dezvoltarea regională o importanță deosebită o prezintă cerințele unui sector sau altul pentru economii de scară sau pentru economii de aglomerație. O consecință a acestei observații² o constituie faptul că, cu cât sunt mai mari economiile de scară și de aglomerație pe care un sector le poate realiza într-o platformă industrială, cu atât va fi mai dificil să promovezi obiectivele politicii regionale prin intermediul politicii industriale.

Măsurile ce se preconizează trebuie să țină seama de următorul context:

- în toate județele ponderea populației ocupate în industrie depășește 10% din totalul populației ocupate;
- 7 din cele 8 județe în care ponderea menționată mai sus este sub 20% se află în sudul țării unde agricultura este preponderentă;
- în 29 de județe aceeași pondere este cuprinsă între 20 și 40%, iar în 4 județe depășește 40% (Brașov, Prahova, Sibiu, Hunedoara);
- față de media de 8% pe ansamblul țării, rata șomajului depășește 12% în 5 județe (Botoșani, Neamț, Mureș, Vaslui, Vâlcea); în 11 județe este cuprinsă între 8% și 12%, iar în 25 județe este sub 8%, cea mai redusă fiind în județele Timiș (2,8%) și Bihor (4%). Dintre județele riverane Dunării cele mai mici rate ale șomajului, cuprinse între 5-8% se înregistrează în județele Caras-Severin, Mehedinți, Olt, Teleorman, Giurgiu, Ialomița, Călărași și Constanța. Județul Brăila înregistrează o rată șomajului de 8-10%. Rate ale șomajului cuprinse între 10-12% se înregistrează în județele Dolj și Tulcea.

Din punctul de vedere al contribuției activității industriale la echilibrarea dezvoltării regionale și creșterii nivelului protecției sociale pot fi avute în vedere următoarele acțiuni:

a) Participarea industriei la programele de stimulare a regiunilor rămase în urmă din punct de vedere economic sau cu o rată ridicată a șomajului, atât prin investiții din fondul public, cât și prin acordarea de facilități investitorilor privați.

b) Utilizarea în continuare a unei părți din Fondul de șomaj pentru acordarea de credite cu dobândă redusă destinate creării de IMM-uri de către șomeri.

c) Instituționalizarea între organizațiile patronale, oficiile forței de muncă, instituțiile de școlarizare și de reconversie profesională prin crearea unor agenții preocupate în găsirea celor mai adecvate mijloace de valorificare a potențialului disponibil de forță de muncă în condițiile concrete ale economiei românești în etapa de tranziție.

d) Dezvoltarea pieței forței de muncă și a mobilității profesionale prin modernizarea pe plan local și regional a infrastructurii de locuințe, rețele de transport și telecomunicații, rețele de distribuție a gazelor naturale pentru uz casnic și industrial etc.

e) Elaborarea unei politici de protecție socială activă pentru zonele monoindustriale, cu industrii în declin și adoptarea unor măsuri de natură să stimuleze creativitatea, inventivitatea și inițiativa personalului disponibilizat, prin acordarea de facilități și subvenții diferențiate, suplimentare nivelului general prevăzut de lege (ex. cele 12 salarii medii/persoană disponibilizată) acelor persoane ce prezintă un proiect viabil de activitate economică profitabilă.

CAPITOLUL 2: CARACTERIZAREA GENERALĂ A JUDEȚELOR RIVERANE DUNĂRII ȘI CRITERII DE GRUPARE

2.1. Caracterizare generală a județelor riverane Dunării

Din punct de vedere teritorial, județele riverane Dunării, Caras-Severin, Mehedinți, Dolj, Olt, Teleorman, Giurgiu, Călărași, Ialomița, Brăila, Tulcea, totalizează o suprafață de aproximativ 58.500 km², ceea ce reprezintă 24,53% din suprafața țării și o populație de 4.045.000 locuitori (17,83% din populația țării) având următoarele caracteristici geo-demografice (tabelul 2.1):

Tabelul 2.1. Caracteristici geo-demografice ale județelor riverane Dunării

Județul	Populația (mii loc.) 1995	Rata anuală de creștere 1992-1995	Rata fertilității %	Dependența demografică (%) 1995	Suprafața (100 km*)	Densitatea populației (loc/km ²) 1994	Teren agricol (% din total supr.)	Păduri (% din total supr.)
Caras-Severin	366	-0,9	1,3	47	85	43,4	46,9	48,1
Constanța	747	0,2	1,2	43	71	105,7	80,1	4,9
Mehedinți	328	-0,4	1,4	51	49	66,9	59,6	30,1
Dolj	756	-0,2	1,5	49	74	102,4	79,4	11,0
Olt	519	-0,4	1,4	50	55	94,7	80,5	10,5
Teleorman	473	-0,8	1,5	54	58	82,5	85,7	5,1
Galați	643	0,2	1,5	45	45	144	80,2	10,1
Giurgiu	303	-0,1	1,6	56	35	86,7	78,7	10,6
Călărași	336	-0,4	1,5	52	51	66,2	84,1	4,3
Ialomița	305	-0,1	1,6	50	45	68,6	83,9	5,8
Brăila	391	-0,2	1,2	46	48	82,2	80,0	4,9
Tulcea	268	-0,4	1,3	47	85	31,7	42,6	11,2
ROMÂNIA	22681	-0,2	1,4	48	2384	95,4	62,1	28,0

Sursa: Prelucrare date după Romanian Human Development Report, 1996, București

Așa cum se poate observa în tabelul 2.1., cel mai important județ din zona riverană este județul Dolj cu 756 mii locuitori (adică 18,68% din populația zonei riverane), urmat de județul Constanța (cu o populație de 747 mii locuitori) și județul Olt (vecin județului Dolj) cu o populație de 519 mii locuitori (12,83% din populația zonei riverane) și Teleorman, care deține 11,69% din populația aceleiași zone. Pe ultimul loc al acestei ierarhii se află județul Giurgiu, cu numai 7,49% din populația zonei, populație care după 1977 a cunoscut o scădere de

25.000 locuitori ca urmare a migrației populației spre capitala țării, București aflat în vecinătatea județului.

Din punct de vedere al suprafeței totale, cele mai mari județe sunt intrarea Dunării Caras-Severin și Tulcea, cu o suprafață de 85 mii km² fiecare. Cu toate că deține o suprafață atât de mare, județul Tulcea este cel mai puțin locuit județ din toate județele riverane.

Chiar dacă sunt mai mult sau mai puțin populate, la majoritatea județelor riverane se poate observa, ca trăsătură generală comună, suprafața mare de teren agricol, care, în mare măsură oferă și caracterul economic al județului.

Astfel, în majoritatea județelor, terenul agricol este de peste 70% din suprafața județului: Teleorman, situat pe primul loc, cu o suprafață de teren agricol de 85,7% din total, este un județ cu profil economic, care și-a dezvoltat de-a lungul timpului industria agro-alimentară. El este urmat de județele Călărași (84,1%), Ialomița (cu 83,9%), Olt (cu 80,5% din total) și Brăila (80,3%).

Economia zonei riverane este diferențiată între nord, unde predomină în special industria petrolului și cărbunelui și sud, unde, datorită suprafețelor agricole întinse, predomină agricultura.

Politica regională existentă în zona riverană va avea în vedere, în special, agricultura și sărăcia zonelor rurale, declinul industrial, infrastructura și dezvoltarea neechilibrată a rețelei de așezări urbane.

Din punct de vedere al populației ocupate, județele riverane Dunării se diferențiază pe subregiuni. Evoluția forței de muncă s-a încadrat în tendința generală, și anume de declin, declin mai accentuat în zonele agricole sărace față de zonele mai bogate și mai industrializate (tabelul 2.2).

Tabelul 2.2 - Populația ocupată și structura acesteia în județele riverane Dunării

Județul	Populația activă (% în total populație 1994)	Populația ocupată (mii) 1994	Populația ocupată pe sectoare			Rata de dependență economică
			Agricultura	Industrie și construcții	Servicii	
Caras-Severin	48,2	158	36	37	27	1317
Constanța	49,3	336	31	27	42	1233
Mehedinți	46,2	140	48	27	25	1350
Dolj	51,1	332	48	27	25	1286
Olt	46,9	215	55	25	20	1419
Teleorman	48,8	209	62	22	16	1273
Giurgiu	41,8	114	62	18	20	1667
Călărași	42,9	134	60	21	19	1508
Ialomița	46,2	126	60	16	24	1421
Brăila	47,7	168	38	36	26	1333
Galați	48,1	269	36	37	27	1390
Tulcea	46,6	105	51	25	24	1562
ROMÂNIA	49,5	10012	37	34	29	1269

Sursa: Prelucrare date după Romanian Development Report, 1996, București

Populația ocupată cea mai echilibrată se pare că se găsește în județul Caraș-Severin iar cea mai înclinată spre sectorul agricol în județul Teleorman.

În cele mai multe dintre județele riverane, populația activă este ocupată în sectorul agricol, unde lucrează mai mult de jumătate. Astfel, valori de peste 60% din populația activă ocupată se regăsesc în județele Teleorman (62%), Giurgiu (62%), Călărași (60%), Ialomița (60%), Olt (55%), Tulcea (51%) -adică acele județe situate în Câmpia Română. În ceea ce privește raportul de dependență, datorită creșterii ponderii populației aflate în grupele de vârstă ridicate (peste 60 de ani) acesta este superior nivelului înregistrat la nivel național în toate județele riverane Dunării (tabelul 2.3).

Tabelul 2.3 - Situația șomajului înregistrat în județele riverane Dunării

Județul	Număr șomeri (mii) 1995	Femei în total număr șomeri(%) 1995	Rata șomajului (1%) 1995
Caraș-Severin	16,3	59,8	9,3
Constanța	29,3	68,9	7,9
Mehedinți	8,9	44,1	5,9
Dolj	43,5	47,6	11,2
Olt	19,3	49,7	7,9
Teleorman	21,7	50,6	9,4
Galăț	35	61,9	11,3
Giurgiu	11,2	65,7	8,9
Călărași	11,9	46,1	39,0
Ialomița	11,4	48,7	15,9
Brăila	18,4	64,0	9,9
Tulcea	13,8	50,5	11,0
ROMÂNIA	998,4	55,2	8,9

Sursa: Prelucrare date după Romanian Development Report, 1996, București

Așa cum se poate observa în tabelul 2.3. cel mai mare număr de șomeri se înregistrează în județul Teleorman iar cel mai mic în județul Mehedinți, în timp ce rata șomajului este superioară celei înregistrate la nivel național în toate județele riverane Dunării. De asemenea, în multe județe riverane

Dunării, populația feminină reprezintă mai mult de jumătate din numărul total de șomeri înregistrat la nivel de județ.

De asemenea, se mai pot aminti și alți indicatori care să vină în sprijinul caracterizării zonei riverane Dunării (tabelul 2.4).

Tabelul 2.4 - Principalii indicatori economici ce caracterizează zona riverană Dunării

Județul	PIB (mld.lei) 1994	Agricultura, silvicultura, pădurile (1% din PIB)	Industria și construcțiile (% din PIB)	Serviciile (% din PIB)	IDU ¹
Caraș-Severin	744	22	40	38	0,785
Constanța	1851	16	29	55	0,803
Mehedinți	637	30	32	38	0,760
Dolj	1521	30	32	38	0,776
Olt	932	36	34	30	0,736
Teleorman	887	41	29	30	0,729
Giurgiu	485	41	23	36	0,680
Galați	1358	20	42	38	0,775
Călărași	599	39	29	32	0,705
Ialomița	588	36	21	43	0,716
Brăila	795	24	41	35	0,789
Tulcea	481	30	28	42	0,731
ROMÂNIA	49795	21	40	39	0,794

Sursa: Prelucrare date după *Romanian Human Development Report, 1996, București*

Din tabelul 2.4. se poate observa că Produsul Intern Brut cu valoarea cea mai mare se realizează în județul Dolj (1.521 mld.lei) iar cel mai scăzut PIB se produce în județul Giurgiu.

Pentru județele Teleorman și Giurgiu, sectorul agricol este cel care realizează cea mai mare parte din PIB (41%) -procent aproape dublu față de media pe țară), în timp ce sectorul industrial și de construcții realizează 40% din PIB în județele Brăila (41%) și Caraș-Severin (un procent care se apropie de media națională de 40%). Sectorul servicii ocupă un loc important în economia județelor Tulcea (42% din PIB) și Ialomița (43% din PIB) precum și în județele Caraș-Severin (38% din PIB), Mehedinți (38% din PIB) și Dolj (38% din PIB), nivele apropiate celui înregistrat la nivel național (39% din PIB).

Raportul Dezvoltării Umane realizează o caracterizare sintetică a acestor județe riverane Dunării cu ajutorul Indicatorului Dezvoltării Umane (IDU), având în vedere nivelul mediu al IDU înregistrat la nivel național de 0,794, clasificând județele riverane Dunării în două categorii:

¹ IDU are la bază trei elemente principale: longevitatea, educația și standardul de viață, fiecare din acești indicatori fiind exprimat cu ajutorul unei măsuri cât mai semnificative, astfel: nivelul de viață se comensurează cu ajutorul PIB/locuitor calculat în dolari, educația cu ajutorul *ratei de înscriere la toate nivelele de învățământ*, iar longevitatea cu ajutorul indicatorului *durata medie de viață*.

- grupa județelor mediu dezvoltate care au un Indicator Mediu al Dezvoltării Umane, în care se cuprind județele: Brăila, Caraș-Severin, Dolj, Mehedinți;
- grupa județelor slab dezvoltate cu Indicator Scăzut al Dezvoltării Umane care cuprinde județele: Olt, Tulcea, Teleorman, Ialomița, Călărași și Giurgiu.

După cum se poate observa, cele mai multe județe din zona riverană Dunării se găsesc pe ultimele locuri în ceea ce privește clasificarea lor din punct de vedere al Indicatorului Dezvoltării Umane cu toate că vecinătatea Dunării ar putea constitui pentru ele un mare potențial de dezvoltare economică.

De asemenea, se poate constata și un paradox: județele Giurgiu și Călărași, aflate în imediata apropiere a capitalei țării - București - sunt cele mai puțin dezvoltate județe din țară (ele ocupând locurile 40 și 41 după clasificarea IDU).

2.2. Criterii de grupare a județelor riverane Dunării

Din multitudinea criteriilor posibil a fi aplicate pentru gruparea județelor în discuție, autorii s-au oprit la acelea pe care le-au considerat a fi cele mai adecvate pentru atingerea scopului lucrării.

A. Un prim criteriu util pentru caracterizarea generală a județelor studiate poate fi poziția geo-economică.

Informațiile, acolo unde au fost disponibile sunt structurate pe trei zone geografice distincte:

- Zona de Sud-Vest din care fac parte județele Caraș-Severin și Mehedinți, Dolj, Olt;
- Zona de Sud care include județele Teleorman, Giurgiu, Călărași, Ialomița;
- Zona de Sud-Est unde sunt incluse județele: Brăila, Tulcea și Constanța.

Zona de Sud-Vest

Profilul economic al acestei zone este dominat de exploatarea resurselor naturale specifice culturii de viță de vie și pomi fructiferi, zăcămintele de cărbune și gaze naturale, un potențial hidroenergetic de excepție.

Din punct de vedere geografic județele incluse în această zonă cuprinsă între Carpați și Dunăre, aflându-se la graniță cu Bulgaria și Iugoslavia beneficiază de condiții favorabile dezvoltării unor sectoare industriale strategice prin valorificarea potențialului hidroenergetic disponibil.

Proiectele de dezvoltare industrială ce vor fi inițiate în această zonă sunt favorizate de existența unei infrastructuri realizate pe trei direcții dintre care cea de-a lungul Dunării poate constitui o cale importantă de dezvoltare a schimburilor trans-danubiene de materii prime, mărfuri și forță de muncă în

perspectiva realizării unei legături directe între Vestul și Centrul Europei pe de o parte și Sud-Estul Europei și Orientul Mijlociu și Apropiat pe de altă parte.

Din punctul de vedere al densității căilor ferate situația nu este dintre cele mai bune -26 km/1000 km² - în județul Mehedinți comparativ cu 42 km/1000km² în județele Gorj și Olt.

Referitor la densitatea drumurilor publice, aceasta are o valoare cuprinsă între 34 și 38 km/1000km² în concordantă cu densitatea mai redusă a localităților din zonă (51 localități la 1000 km comparativ cu 70 în alte județe și 100 în județul Vâlcea).

Dintre județele acestei zone, Mehedinți se caracterizează prin nivelurile cele mai scăzute la unii indicatori specifici nivelului de trai ca, de exemplu, indicele de mortalitate infantilă 27‰ (comparativ cu 16‰ în Vâlcea) concomitent cu niveluri relativ ridicate la alții, ca de exemplu, numărul de autoturisme particulare la 1000 locuitori.

Poziția geografică favorabilă în raport cu factorii naturali (Dunărea), posibilitățile reale de cooperare transfrontalieră alături de resursele agricole specifice pot constitui avantaje în depășirea perioadelor de criză generate de restructurarea sectorului minier, constituindu-se în factori importanți de revitalizare economică.

Zona de Sud

Rețeaua localităților din această zonă este structurată în jurul Capitalei, București, un foarte puternic centru industrial, care a atras masiv forța de muncă din județele învecinate.

Profilul economic al zonei este dat de exploatarea și procesarea resurselor de petrol existente (Videle, Alexandria) de chimizarea diferitelor materii prime la combinatele de la Turnu Măgurele, Slobozia și Giurgiu, de prelucrarea metalurgică la Combinatul de la Slobozia ca și de foarte importantul potențial agricol al județelor din Câmpia Română (Teleorman, Giurgiu, Călărași și Ialomița).

Localizarea geografică și rețeaua de comunicații reprezintă factorii cheie care favorizează proiectele industriale de dezvoltare.

Proiectele regionale din Zona de Sud vor trebui să soluționeze pe lângă declinul industrial și probleme legate de subdezvoltarea rurală și agricolă, de infrastructura nesatisfăcătoare ca și pe cele legate de dezechilibrele urbanistice.

Densitatea infrastructurii rutiere și feroviare a acestei zone este apropiată de media națională, existând însă discrepanțe în distribuția teritorială fapt relevat de nivelul de dezvoltare al localităților situate în apropierea rețelelor de drumuri comparativ cu cel, mult mai scăzut, al celorlalte.

Din punctul de vedere al indicatorilor standardului de viață în această zonă sunt înregistrate unele dintre cele mai scăzute valori: semnificativ ni se pare a fi gradul de înzestrare cu autoturisme la 1000 locuitori care este cel mai scăzut în Teleorman, Călărași și Ialomița.

Diferitele grade de sărăcie a localităților din zona sudică sunt rezultatul existenței prelungite a unui cerc vicios: populație săracă → venituri scăzute → migrație spre București → potențial scăzut de dezvoltare al populației locale. Contextul favorabil funcționării acestui cerc vicios este infrastructura slab dezvoltată, economia dominată de sectorul agricol, o rețea săracă de așezări urbane și apropierea de București.

Proiectele de dezvoltare regională ce vor fi elaborate pentru această zonă trebuie să se axeze pe o politică de dezvoltare agricolă iar politica industrială ar urma să fie de tip sectorial cu stimulente clare și eficace de susținere a industriei alimentare.

Zona de Sud-Est

Geoeconomia acestei zone se caracterizează prin predominanța agriculturii (câmpiile dețin peste 2/3 din suprafață) - Brăila fiind un județ tipic agricol -, iar din punct de vedere industrial, Galațiul este un important centru metalurgic iar Constanța, cel mai mare port maritim al țării este totodată un important centru industrial axat preponderent pe industria petrochimică (Midia) și de îngrășăminte chimice (Năvodari).

Zona de Sud Est reunește doi poli majori de atracție Galați și Constanța; ambele, județe cu peste 300.000 locuitori, cu o structură economică diversă, deținând instituții de învățământ superior reprezintă puncte importante în comerțul intern și extern cu produse industriale.

Multe din localitățile acestor județe sunt produsul unei politici de industrializare forțată dusă pe parcursul a 6-7 decenii, depinzând de câte un mare centru industrial și având, de regulă, o forță de muncă strict specializată (Năvodari, Mangalia, Macin). Unele dintre ele, așa zisele orașe agroindustriale (Negru Vodă, Pogoanele, Însurăței) - rezultatul ultimei decade a perioadei comuniste - sunt foarte vulnerabile la industrie. În consecință, proiectele de dezvoltare la nivel județean vor trebui să aibă în vedere condițiile specifice din această zonă care necesită atât măsuri susținute de dezvoltare a potențialului agrar și turistic cât și măsuri și propuneri de redimensionare și restructurare a activității industriale, astfel încât aceasta să răspundă exigențelor economiei de piață.

Analiza efectuată relevă că, din punctul de vedere al condițiilor geoeconomice, proiectele de dezvoltare industrială la nivel regional vor trebui să valorifice următoarele oportunități:

- poziția geografică favorabilă conferită de apropierea Dunării care presupune utilizarea unui set de instrumente (legislative, investiționale, financiare etc.) destinate amplificării cooperării transfrontaliere, inclusiv prin amenajarea de noi puncte de acces și reproiectarea și modernizarea infrastructurii rutiere și feroviare;
- potențialul energetic (hidro și termo) existent în teritoriul zonal riveran Dunării va putea fi reconsiderat (după desființarea RENEL) și va

putea fi utilizat în concordanță cu principiile economiei de piață, în sensul practicării unor tarife preferențiale pentru energia electrică, livrată potențialilor investitori ce doresc să dezvolte activități industriale (și nu numai) în aceste județe (Caraș-Severin, Teleorman, Constanța). De aceleași tarife și condiții preferențiale ar putea beneficia și activitățile de turism și agricole ce urmează a fi dezvoltate în zonele adiacente acestor furnizori de energie;

- posibilitatea implementării de industrii complementare cu cele existente în zonele vecine din Iugoslavia și Bulgaria (construcții industriale și de locuințe - care dispun și de materii prime și materiale la nivel local -, construcții și reparații navale în special ambarcațiuni de mic tonaj și de agrement).
- deschiderea la Marea Neagră, insuficient valorificată în prezent, în special, în transportul de mărfuri industriale dar și în domeniul turistic;
- potențialul agricol de excepție care favorizează dezvoltarea unei agriculturi ecologice și a eco-industiilor.

B. Al doilea criteriu de grupare a județelor riverane Dunării, util demersului științific întreprins este cel care ține seama de nivelul de dezvoltare economică și industrială a zonei și de profilul activității specifice fiecărui județ. Acesta urmează a fi stabilit în funcție de următorii indicatori:

a) Participarea zonei și a fiecărui județ în parte la realizarea produsului intern brut (PIB) național:

Datele prezentate în tabelul 2.5 relevă o participare relativ modestă (19,11%) a celor 12 județe riverane Dunării, în ansamblu, la realizarea PIB național, dacă ținem seama de ponderea teritorială (circa 30%) și potențialul lor economic. Participarea distinctă a diferitelor județe din zona riverană Dunării la realizarea PIB național se situează într-un interval de valori cuprins între circa 1% (Tulcea, Giurgiu) și 3,71% (Constanța).

b) Participarea zonei și a fiecărui județ în parte la realizarea PIB industrial național. Teritoriul zonal riveran Dunării participă la realizarea PIB industrial național, cu circa 18%, cele mai mari contribuții revenind județelor Galați (2,86%), Constanța (2,69%) și Olt (1,59%), la polul opus situându-se județele Giurgiu (0,56%), Ialomița (0,61%) și Tulcea (0,67%).

Tabelul 2.5 - Participarea județelor din teritoriul zonal riveran Dunării la realizarea PIB național, pe ansamblu și pe principalele ramuri economice

Județul	PIB realizat în județ (%) la PIB național (%)	Agricultura, silvicultura (%)	Industrie (%)	Servicii (%)
Caraș-Severin	1,49	1,58	1,49	1,45
Mehedinți	1,27	1,82	1,02	1,24
Constanța	3,71	2,83	2,69	5,24

Județul	PIB realizat în județ (%) la PIB național (%)	Agricultura, silvicultura (%)	Industrie (%)	Servicii (%)
Dolj	3,05	4,36	2,44	2,97
Olt	1,87	3,21	1,59	1,44
Teleorman	1,78	3,48	1,29	1,37
Giurgiu	0,97	1,90	0,56	0,90
Călărași	1,20	2,23	0,87	0,90
Ialomița	1,18	2,02	0,61	1,30
Brăila	1,59	1,82	1,63	1,43
Tulcea	0,96	1,37	0,67	1,04
Galați	2,72	2,60	2,86	2,65
ROMÂNIA	100	100	100	100

Sursa: Prelucrare date după Romanian Human Development Report, 1996, București

c) Ponderea principalelor sectoare economice la realizarea PIB la nivel de județ (vezi tabelul 2.4.) relevă următoarele aspecte mai importante:

- Din punctul de vedere al contribuției industriei și construcțiilor la realizarea PIB/județ, cele mai apropiate de media națională (40%) sunt județele Brăila (41%) și Galați (42%) care depășesc chiar valoarea medie pe tonă, alături de Caraș-Severin cu 40%, urmate de departe de județele Olt (34%) și Dolj (32%). Contribuțiile cele mai mici vin din partea județelor Ialomița (21%) și Giurgiu (23%).

- Distribuția regională după producția industrială pe locuitor este relativ apropiată de cea a populației active ocupată în industrie:

- ponderi ale producției industriale locale sub 20% se înregistrează în județele Teleorman, Giurgiu, Ialomița, Călărași, Constanța, Tulcea;
- niveluri ale aceluiași indicator cuprinse între 20,1 - 30,% sunt menționate pentru județele Mehedinți, Dolj, Olt și Brăila;
- singurul județ, cu valoarea acestei ponderi cuprinsă între 30,1 și 40% este Caraș-Severin.

- Comparativ cu nivelul mediu național al PIB/județ realizat în agricultură (21%), toate județele din teritoriul zonal riveran Dunării înregistrează niveluri superioare de la 22% (Caraș-Severin) la 41% (Teleorman, Giurgiu);

- Cercetările efectuate relevă că, luate împreună, cele 12 județe riverane Dunării participă la PIB național realizat în agricultură, cu o valoare (29,25%) aproximativ egală cu cea a ponderii suprafeței ocupate de ele în total suprafața României (30%). Din acest punct de vedere, cea mai mare contribuție la constituirea PIB realizat în agricultura României revine județelor Dolj (4,36%), Giurgiu (3,48%) și Teleorman (3,21%). Cea mai mică valoare la acest indicator, 1,37%, revine județului Tulcea.

- În ceea ce privește contribuția serviciilor la realizarea PIB/județ, valori superioare mediei naționale se observă în județele Constanța (55%), Ialomița (43%) și Tulcea (42%), în timp ce valori inferioare se înregistrează în toate ce-

lelalte județe, cel mai mic nivel revenind județelor Olt și Teleorman (30%).

d) Rata ocupării forței de muncă la nivelul teritoriului zonal riveran Dunării și pe fiecare județ (vezi tabelul 2.2.). Cercetările efectuate relevă pentru T.Z.R.D.0 rată a ocupării de 42,42%, apropiată de rata medie înregistrată la nivelul țării (44,13%). La nivelul județelor, cele mai ridicate rate se remarcă în județele Constanța (circa 45%) și Teleorman (44,18%) iar cea mai scăzută (37,62%) în Giurgiu.

e) Dinamica producției industriale și productivității muncii (tabelul 2.6.). La nivelul ansamblului zonei producția industrială s-a diminuat în intervalul 1990-1994 cu circa 61%, valoare apropiată mediei pe țară. În schimb, indicatorul productivității muncii a înregistrat în același interval o mai accentuată în cazul județelor Caraș-Severin și Giurgiu, unde diminuarea producției industriale a fost în intervalul 1990-1997 de peste 70% ca urmare a restructurării industriei extractive și, respectiv, chimice care constituiau baza activității industriale în aceste județe. Singurul județ care a cunoscut o ușoară revigorare a activității industriale a fost Olt (creștere de circa 8% în intervalul menționat) datorată, în special, performanțelor industriei de aluminiu și textile.

- Indiferent de profilul economic al județului evoluția productivității muncii reflectă, în primul rând, stadiul procesului de restructurare industrială și de reformă în direcția implementării economiei de piață. Acest lucru este evidențiat de nivelul ridicat al indicilor productivității muncii înregistrat în județele Olt (155,9%), Tulcea (117,7%), Constanța (114,1%) și Ialomița (102%).

- Rezultatele economice și industriale slabe obținute în cea mai mare parte a județelor riverane Dunării sunt în directă legătură cu rata scăzută a șomajului, 9 dintre cele 12 județe studiate având niveluri ale ratei șomajului (cca.5%) sub media pe țară.

- Din punctul de vedere al profilului economic județele riverane Dunării pot fi grupate pe următoarele domenii de specializare (tabelul 2.7):

- Județe cu un volum de activitate industrială important (peste media pe țară sau egal cu aceasta): Galați, Brăila și Caraș Severin.
- Județe cu profil industrial-agrar: Mehedinți, Dolj.
- Județe cu profil agrar industrial: Olt și Călărași.
- Județe cu profil agricol: Teleorman și Giurgiu.
- Județe cu volum ridicat al activității de servicii: Constanța, Ialomița și Tulcea.

**Tabelul 2.7 - Profilul economic al județelor din teritoriul zonal riveran
Dunării**

Profilul/ Județul	Industrial	Industrial- Agrar	Agrar- Industrial	Agricol	Servicii
Caraș-Severin	✓				
Mehedinți		✓			
Olt			✓		
Dolj		✓			
Teleorman				✓	
Giurgiu				✓	
Ialomița					✓
Călărași			✓		
Brăila	✓				
Constanța					✓
Galați	✓				
Tulcea					✓

CAPITOLUL 3: PRIORITĂȚI ÎN RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI LA NIVEL REGIONAL. IMPORTANȚA ȘI ROLUL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII (I.M.M.)

3.1. Strategii de privatizare și restructurare la nivel regional

Fundamentarea strategiei de privatizare în industrie, viabilă și la nivel regional, trebuie să țină seama de unele situații obiectiv date, printre care amintim:

- ponderea industriei în totalul capitalului social privatizabil la nivel de județ, având în vedere perspectiva măririi acesteia cu capitalul provenit din transformarea regiilor autonome existente în zonă în entități privatizabile;
- structura industriei regionale din punct de vedere al taliei întreprinderilor (mici, mijlocii și mari);
- structura capitalului social industrial privatizabil pe ramuri și subramuri, ținând cont de importanța specifică pentru întreaga economie și pentru regiunea respectivă, eficiența și competitivitatea internă și și internațională a acesteia pentru satisfacerea unei structuri cât mai diversificate a consumului final pe componentele nivelului de trai și impulsionearea în viitor a dezvoltării economice durabile la nivel regional;
- capacitatea de absorbție a pieței interne, locală și regională, a întreprinderilor ce se vor privatiza, astfel încât să nu se producă dezechilibre inacceptabile pe piața de capital și, mai ales, în ceea ce privește mărimea prețului de vânzare a activelor statului în sensul subevaluării.

Obiectivele punctuale ale privatizării și restructurării industriei la nivel regional ar putea fi:

- construcția infrastructurii instituționale a pieței și industriei în concordanță cu cerințele și tendințele contemporane ale progresului tehnologic, ale globalizării piețelor și internaționalizării;
- crearea unor structuri durabile și eficiente de proprietate în industrie la nivel local compatibile cu cele din țările U.E. și alte țări dezvoltate, în vederea îndeplinirii angajamentelor de asociere și pregătire a aderării României la Uniunea Europeană;
- creșterea gradului de stabilitate economică și socială prin extinderea procesului de privatizare, consolidarea legitimității și eficienței guvernării corporațiilor industriale, stabilirea și respectarea riguroasă a drepturilor de proprietate privată în industrie, ca bază solidă pentru promovarea competiției la nivel local, factor propulsor al unor

performanțe economico-sociale superioare, a coeziunii sociale și dezvoltării umane durabile;

- abordarea privatizării industriei locale prin prisma statornicirii unei cooperări eficiente între sectoarele coexistente, de stat și private, pe principiile și regulile economiei de piață, ale non-intervenției directe a autorităților locale în economia județului prin subvenții sau alți factori deformați, frenatorii pentru funcționarea normală a mecanismelor pieței;
- apărarea și promovarea intereselor economice locale în domeniul industrial cu stabilirea punctuală a acestora la nivelurile mezo și microeconomic.

Strategiile de restructurare și privatizare la nivelul teritorial zonal riveran Dunării trebuie să țină seama de următoarele aspecte:

A. *Existența la nivelul județelor din zonă* a unui număr important de industrii strategice și prioritare de interes național care trebuie să beneficieze de aplicarea unor instrumente specifice de politică industrială care să permită *accelerarea dezetatizării* (cu excepția proprietății publice a statului care constituie monopol natural) și *restructurării selective*. Aceste instrumente se referă la:

- *privatizarea prin mijlocire directă cu investitori preselecți*, cu clauze contractuale speciale (menținerea profilului de fabricație, angajarea de investiții pentru asigurarea creșterii competitivității) și asigurarea unor facilități și garanții din partea statului (de exemplu, garantarea unui anumit nivel al achizițiilor publice și acordării unor stimulente de natură financiară, fiscală etc);
- *cofinanțarea unor programe de cercetare-dezvoltare* (atât din fonduri locale, regionale acolo unde ele există și ale M.C.T.);
- *cofinanțarea unor proiecte de investiții pentru restructurare tehnologică*, creșterea eficienței energetice și protecția mediului din surse locale și din fondul special de dezvoltare aflat la dispoziția guvernului;
- stimularea exportului cu instrumente specifice EXIMBANK.

B. *Necesitatea ca restructurarea industrială la nivel regional* trebuie să pornească, în primul rând de la *restructurarea forței de muncă disponibilizată* din unitățile industriale neperformante prin reconversia ei profesională și prin direcționarea spre sectorul serviciilor. Acest lucru se poate realiza prin:

- sprijin financiar acordat din fondurile locale și centrale pentru formarea personalului;
- subvenții pentru angajarea șomerilor;
- convenții industriale pentru formarea specialiștilor prin cercetare-dezvoltare;
- angajamente de organizare a programelor de formare și perfecționare a salariaților;

- prime de reclasare a solicitanților de locuri de muncă, care permit prelungirea pe un anumit termen a alocației de șomaj pentru șomerii creatori de întreprinderi etc.

C. *Stimularea dezvoltării domeniilor industriale* adecvate potențialului economic al județelor care utilizează forța de muncă specializată disponibilă în zonă prin acordarea de facilități cum ar fi:

- scutiri de taxe și impozite locale;
- scutiri de impozite în anumite zone industriale;
- contribuții financiare nerambursabile din fondurile de dezvoltare locale pentru implantarea de întreprinderi în anumite zone slab dezvoltate sau izolate;
- prime de instalare în anumite zone defavorizate;
- scutiri de taxe asupra terenurilor;
- prime pentru dezvoltarea regională.

D. *Stimularea întreprinzătorilor particulari și a inițiativei private locale prin acordarea de facilități în procesul de privatizare:*

- modificarea actualului cadru legislativ în sensul creșterii abilitărilor filialelor locale ale F.P.S. În vederea susținerii inițiativelor private regionale inclusiv prin acceptarea plății în rate a capitalului social vândut;
- acordarea de facilități la importul de utilaje și echipamente, precum și stimulente de ordin financiar și fiscal investitorilor care își desfășoară activitatea în zone monoindustriale afectate de reformă.

În concluzie, programele de dezvoltare industrială, regională și locală, ce urmează a se elabora vor trebui să fie corelate cu strategiile de restructurare industrială promovate la nivel național, precum și cu cele de asistență socială și de reorientare a forței de muncă stabilite de către Ministerul Muncii și Protecției Sociale. Lipsa acestor corelări a constituit un factor descurajant pentru conducerea multor întreprinderi de a iniția acțiuni de restructurare și a creat numeroase probleme sociale și chiar conflicte acute la nivel local. Rezultatele modeste înregistrate în restructurarea la nivel local a agenților economici industriali au fost determinate într-o măsură însemnată de lipsa unei politici industriale coerente care să clarifice viziunea guvernamentală cu privire la configurația în perspectivă a industriei românești, inclusiv la nivel regional și la modul în care vor fi folosite instrumentele economico-sociale pentru eliminarea treptată a disparităților regionale.

3.2. Rolul și importanța I.M.M. În restructurarea industrială

În economia modernă, sectorul întreprinderilor mici are o importanță deosebită, determinată de numărul și diversitatea lor, ambele apreciable, dar mai ales de mobilitatea lor accentuată, ceea ce conferă sectorului respectiv caracteristica de componenta cea mai dinamică a mecanismului economic.

Născute din spiritul de inițiativă și disponibilitatea pentru asumarea riscului unor întreprinzători animați de dorința de a-și materializa propriile idei, de a fi propriul lor stăpân și de a avea și dependență financiară, micile întreprinderi au, în ansamblu, o forță economică redutabilă, reflectată sintetic în contribuția acestora la realizarea unor indicatori macroeconomici. Este ilustrativ să arătăm, în acest sens, că sectorul micilor întreprinderi americane ocupa, din punctul de vedere al puterii economice, locul al patrulea în lume, după economia americană în ansamblu, cea japoneză și a fostei Uniuni Sovietice. Aceste întreprinderi generează aproape jumătate din produsul național brut al Statelor Unite și asigură peste 80% din locurile de muncă din locurile de muncă create anual în economia americană. Rata natalității lor este extrem de ridicată -circa nouă noi firme se înființează pentru fiecare firmă care falimentează -, ceea ce face ca la un număr de peste 15 milioane de astfel de firme creșterea anuală să fie de circa 700.000¹.

Exemple la fel de concludente privind importanța sectorului întreprinderilor mici pot fi date referitor și la alte țări dezvoltate, toate conducând la conturarea următoarelor idei principale:

=> în economia țărilor dezvoltate întreprinderile mici au o pondere însemnată, cea covârșitoare de pe plan numeric fiind dublată de aceea semnificativă pe planul contribuției lor la realizarea produsului național brut, a exporturilor, a creării de noi locuri de muncă etc;

=> întreprinderile mici au o varietate apreciabilă de profiluri (de producție, de comerț cu ridicata și cu amănuntul, de construcții, de servicii etc.) și acoperă, în consecință, o gamă largă de cerințe de consum productiv sau individual;

=> aceste întreprinderi acționează fie în domenii în care au exclusivitate în raport cu întreprinderile mijlocii și mari, fie în calitate de unități complementare ale acestora din urmă, cărora le furnizează subansamble, componente și piese sau le prestează servicii specializate;

=> dinamismul accentuat al întreprinderilor mici, determinat de ratele înalte ale natalității și mortalității acestora, de numărul mare de fuzionări, modificări de profil, scindări etc, este factorul cu efectele cele mai manifeste și mai rapide în procesul ajustării structurale, sectorul acestor întreprinderi fiind cel mai reactiv și mai ușor adaptabil la cerințele de restructurare a economiei.

Dacă astfel stau lucrurile în țările dezvoltate, cu economie de piață consolidată, în cele ale Europei Centrale și de Est sectorul întreprinderilor mici private prezintă situații sensibil diferite de la o țară la alta, înscriindu-se însă, după anul 1989, într-o tendință generală de dezvoltare explozivă. În România, numărul acestor întreprinderi a atins aproape nivelul de 300.000 în anul 1994, iar contribuția lor la formarea PIB a crescut semnificativ, ceea ce demon-

¹ Vezi L. Megginson, Ch. Scott, Jr., L. Trueblood, W. Megginson, *Successful Small Business Management*, 5-th edition, BPI/Irwin, 1988, p.5

strează potențialul deja apreciabil al acestui sector important, aflat în puternică expansiune și consolidare, al economiei naționale. Înainte de a aborda formele de manifestare comportamentală a întreprinderilor mici private în condițiile economiei de piață și în cele specifice ale tranziției la aceasta, este necesară delimitarea precisă a sferei de cuprindere a tipului de întreprindere abordat, precum și definirea conceptului complex și abordabil din unghiuri diferite de comportament al firmei.

Încercările de a defini întreprinderile mici pe baze cantitative au condus la propunerea anumitor standarde, foarte diferite de la un autor la altul sau de la o țară la alta, fapt ce împiedică standardele respective să servească drept elemente de referință obiectivă, de largă recunoaștere. De exemplu, The Small Business Administration din Statele Unite ale Americii folosește pentru identificarea întreprinderilor mici diverse criterii: întreprinderile prelucrătoare - până la 500 - 1500 salariați, în funcție de profilul acestora; cele de comerț en-gros - până la 500 salariați; cele de comerț cu amănuntul - până la 13,5 milioane \$ vânzări anuale¹.

Mult mai indicată, în aceste condiții, este folosirea unei definiții conturate pe baze funcționale. În acest sens, de exemplu, The Committee for Economic Development din aceeași țară, apreciază că o întreprindere mică are cel puțin două din următoarele trăsături²:

=> conducerea este independentă, din moment ce managerul are în proprietate întreprinderea;

=> capitalul este furnizat și proprietatea este deținută de o persoană sau de câteva persoane;

=> aria operațiilor este în primul rând locală, deși piața nu este obligatoriu locală;

=> întreprinderea este mică în comparație cu cei mai mari competitori din industria respectivă.

Ținând seama de aceste trăsături, precum și de situația actuală a întreprinderilor mici private din țara noastră, se poate conchide că acest tip de întreprindere le include pe cele în care proprietarul-manager poate să conducă personal și nemijlocit întreaga lor activitate, volumul acesteia, și, implicit, dimensiunea întreprinderilor neimpunând descentralizarea semnificativă a structurii sale de conducere.

Privatizarea întreprinderilor a vizat preponderent pe cele de dimensiune mică și mijlocie aferente, în special, sectoarelor industriale cu mai puține probleme structurale și cu atractivitate mai mare pentru investitori (în perioada 1992-1996 circa 87% din numărul total al întreprinderilor privatizate din indus-

¹ Paul Resnik. *The Small Business Bible/The Make-or-Break Factor for Survival and Success*, John Wiley & Sons, New York, 1988, p. 138

² L.Megginson, Ch. Scott, Jr. L. Trueblood, W. Megginson, op. cit., p.9-10

trie aparțineau industriilor alimentară, confecțiilor și textilelor, lemnului, celulozei și hârtiei).

Sectorul privat al industriei se dezvoltă în perioada 1991-1996, deținând în anul 1996 aproximativ 91% din numărul întreprinderilor dar numai 22,9% din numărul mediu al salariaților.

Întreprinderile mici și mijlocii, deși au crescut substanțial ca număr după 1991, dețin în prezent o pondere mică în ceea ce privește numărul de salariați, principalele dificultăți ale dezvoltării acestui sector fiind datorate fiscalității practice și limitării accesului la credite. Astfel, în anul 1996, întreprinderile publice dețineau în totalul întreprinderilor din industrie o pondere de 5% în ceea ce privește numărul de întreprinderi și de 57% în ceea ce privește numărul mediu al salariaților, în timp ce pentru sectorul privat aceste ponderi erau de 91,2 și, respectiv, de 22,9%.

3.3. Situația întreprinderilor mici și mijlocii la nivelul teritoriului zonal riveran Dunării

Analiza situației societăților comerciale (S.C.) înmatriculate în cele 12 județe componente ale teritoriului zonal riveran Dunării, în perioada 1990-1997, (tabelul 3.1) relevă următoarele aspecte mai importante:

- Ponderea numărului de S.C. înmatriculate în zonă, în total S.C. înmatriculate în România este de 21,1%, valoare egală cu cea înregistrată în Municipiul București;
- Analiza repartiției pe tipuri de S.C. relevă, cum era și normal, ponderea ridicată a Societăților cu răspândire limitată (SRL), în marea lor majoritate I.M.M., ponderea lor variind între 90,9% în județul Giurgiu și 53%, în Olt, comparativ cu media pe țară care este de 80,6%;
- De remarcat ponderea ridicată a Societăților în nume colectiv (SNC) în județele Olt și Tulcea (18,6%) comparativ cu media pe țară (5%), ceea ce denotă că interesul susținut al populației din aceste zone pentru privatizare nu este susținut în egală măsură de resurse financiare adecvate;
- În toate județele studiate, se remarcă o pondere a Societăților pe acțiuni (SA) care depășește media pe țară, cea mai ridicată valoare fiind de 5,8% în județul Tulcea;
- Cu un număr de 296 Regii autonome (RA), teritoriul zonal riveran Dunării deține o pondere ridicată (26%) în numărul total al RA din România. La nivelul fiecărui județ, RA este apropiată de media pe țară cu excepția județelor Olt, Giurgiu și Tulcea unde este cu 50% mai mare și a județelor Caraș-Severin și Călărași unde este dublă (fiind în același timp de 4 ori mai mare comparativ cu municipiul București);

- Pe teritoriul zonal riveran Dunării există un număr important de organizații cooperatiste (OC) (1248), ceea ce reprezintă aproximativ 28% din numărul total de OC, ce funcționează pe teritoriul României; cele mai multe sunt amplasate pe teritoriul județului Constanța, Dolj, Olt, Teleorman și Galați.

Tabelul 3.1 - Situația societăților comerciale înmatriculate pe județele zonei riverane Dunării și pe tipuri de societăți în perioada 1990-1997 (martie)

Județul	Total SC înmatriculate		Repartiția pe tipuri de S.C. (%)				R.A.		o.c.	
	Număr	% în total România	SNC	SCS	SA	SRL	Nr.	%	Nr.	%
Total România	629829	100	5,0	0,2	3,2	80,6	1135	0,2	453 6	0,7
Caraș-Severin	8041	1,27	1,4	0,1	3,8	69,7	31	0,4	80	1,0
Mehedinți	8370	1,32	4,1	-	2,6	83,7	14	0,2	78	0,9
Olt	10291	1,63	15,5	-	3,5	53,0	25	0,3	149	1,4
Dolj	18370	2,91	8,2	-	2,9	83,5	32	0,2	152	0,8
Teleorman	8389	1,33	3,1	4,6	3,5	66,0	18	0,2	142	1,7
Giurgiu	5621	0,89	0,6	0,1	4,2	90,9	19	0,3	79	1,4
Ialomița	6466	1,02	4,1	0,2	3,6	71,4	14	0,2	71	1,1
Călărași	7189	1,14	7,8	0,1	3,6	73,4	31	0,4	80	1,0
Brăila	9363	1,48	3,7	0,1	3,9	85,1	26	0,3	69	0,7
Constanța	27674	4,39	1,1	0,1	3,6	90,2	42	0,1	181	0,6
Galați	16742	2,65	9,1	-	3,2	80,3	27	0,2	107	0,7
Tulcea	6784	1,07	18,6	1,6	5,8	54,9	17	0,3	60	0,9
Municipiul București	133036	21,12	0,8	0,2	2,8	95,2	94	0,1	151	0,1

Notă: **SNC** - societate în nume colectiv; **SCS** - societate în comandită simplă; **SA** societate pe acțiuni; **SRL** - societate cu răspundere limitată; **RA** - regie autonomă; **OC** - organizație cooperatistă.

Sursa: Prelucrări date după Buletinul Statistic nr. 23, Camera de Comerț și Industrie a României, București, 1997

- Pe teritoriul zonal riveran Dunării există un număr important de organizații cooperatiste (OC) (1248), ceea ce reprezintă aproximativ 28% din numărul total de OC, ce funcționează pe teritoriul României; cele mai multe sunt amplasate pe teritoriul județului Constanța, Dolj, Olt, Teleorman și Galați.

Referitor la natura capitalului SC înmatriculate până în anul 1997, cercetările efectuate relevă preponderența netă, ca număr a celor cu capital privat, care reprezintă 94,4% din totalul SC înmatriculate în județul Dolj, ajungând la 98,7% în județul Galați (tabelul 3.2).

Tabelul 3.2 - Situația societăților comerciale înmatriculate pe județele zonei Riverane Dunării pe surse de proveniență a capitalului și domenii de activitate % în total înmatriculări pe județ

Județul	Capital privat	Capital de stat	Capital mixt
Total România	98,1	0,6	1,3
Caraș-Severin	97,8	0,8	1,4
Mehedinți	98,2	0,9	0,9
Olt	97,9	0,7	1,4
Dolj	94,4	0,4	1,2
Teleorman	97,3	0,8	1,9
Giurgiu	96,2	2,7	1,1
Ialomița	97,6	0,8	1,6
Călărași	97,5	1,3	1,2
Brăila	97,3	0,6	2,1
Constanța	97,4	0,2	2,4
Galați	98,7	0,4	0,9
Tulcea	95,5	0,8	3,7
Municipiul București	98,9	0,1	1,0

Sursa: Prelucrări date după Buletinul Statistic nr. 23, Camera de Comerț și Industrie a României, București, 1997

In ceea ce privește situația pe domenii de activitate a SC înmatriculate în județele riverane Dunării, cercetările efectuate relevă următoarele aspecte (tabelul 3.3):

- Repartiția numărului de societăți ce funcționează în această zonă, pe domenii de activitate, este relativ echilibrată, ele reprezentând aproximativ 20% pentru fiecare dintre sectoarele principale, astfel încât, totalul celor cu profil de producție, comerț intern, comerț exterior și servicii totalizează 20,92% din numărul total de SC înmatriculate în perioada 1990-1997 în România. O pondere mai scăzută (15,8%) se înregistrează în domeniul construcțiilor, scădere explicabilă în actualele condiții de declin economic;
- Numărul cel mai mare al SC care își desfășoară activitatea în sectorul productiv se înregistrează în județul Constanța (16.100 societăți, adică 3,6% din numărul total de societăți cu profil productiv din România);
- Urmează în ordine descrescătoare, județele Galați și Dolj, cel mai mare număr de societăți din acest domeniu fiind înregistrat în județele Tulcea și Călărași, respectiv 0,8%;
- De remarcat poziția de lider al județului Constanța în ceea ce privește numărul de societăți ce își desfășoară activitatea în toate domeniile: producție (3,6%), comerț interior (4,3%), comerț exterior (4,6%), servicii (4,4%), construcții (4,2%), fenomen explicabil, de altfel, ținând cont de deschiderea județului la Marea Neagră;

- Alături de Constanța, județul Dolj deține o pondere importantă în totalul SC din România (3%) pentru sectoarele: producție, comerț și servicii, excepție făcând sectorul serviciilor cu o pondere de 0,9%.

Tabelul 3.3. Situația societăților comerciale înmatriculate pe domenii de activitate în județele riverane Dunării (1990 - 1997)

Județul	Producție		Comerț intern		Servicii		Import-Export		Construcții	
	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%
Total România	444904	100	579979	100	546738	100	457978	100	164652	100
Caraș-Severin	5333	1,2	7390	1,3	6384	1,2	4882	1,1	2289	1,4
Mehedinți	6594	1,5	7936	1,4	7599	1,4	6451	1,4	840	0,5
Olt	7656	1,7	10046	1,7	9308	1,7	6245	1,4	3736	2,3
Dolj	13421	3,0	17671	3,0	16265	3,0	14256	3,1	1438	0,9
Teleorman	5848	1,3	7683	1,3	7217	1,3	4709	1,0	1466	0,9
Giurgiu	5063	1,1	5416	0,9	5361	1,0	4503	1,0	1603	1,0
Ialomița	4525	1,0	5972	1,0	5399	1,0	4222	0,9	1300	0,8
Călărași	3354	0,8	6730	1,2	5964	1,1	4218	0,9	733	0,4
Brăila	7093	1,6	8875	1,5	8655	1,6	6496	1,4	1668	1,0
Constanța	16101	3,6	24680	4,3	24166	4,4	20855	4,6	6993	4,2
Galați	13528	3,0	16122	2,8	15247	2,8	12231	2,7	3422	2,1
Tulcea	3470	0,8	6098	1,1	5462	1,0	2086	0,5	550	0,3
Municipiul București	111624	25,1	128806	22,2	126486	23,1	122236	26,7	57575	35,0

Sursa: Prelucrări date după Buletinul Statistic nr. 23, Camera de Comerț și Industrie a României, București, 1997

Studiind situația societăților comerciale înmatriculate în județele teritoriului zonal riveran Dunării, din punctul de vedere al raportului capital social subscris-număr de societăți comerciale înmatriculate, se remarcă următoarele particularități (tabelul 3.4):

- În timp ce ponderea SC înmatriculate în județele teritoriului zonal riveran Dunării în numărul total de SC înmatriculate în România este de aproximativ 21%, valoarea ponderii capitalului subscris aferent acestora în valoarea totală a capitalului subscris pentru SC înmatriculate în România, în aceeași perioadă (1990-1997), este de aproximativ 17%, ceea ce indică un grad de capitalizare mai redus comparativ cu media pe țară;
- Aceeași concluzie se degajă și din faptul că, față de un capital social mediu (la nivel de țară) pe o societate comercială de circa 131 milioane lei, capitalul mediu aferent unei societăți comerciale amplasată în TZRD este de numai 105 milioane lei.

- Comparând ierarhizarea județelor în funcție de numărul de SC și de valoarea capitalului social subscris, se remarcă următoarele situații:
 - a) existența unui singur județ la care ierarhizarea după cele 2 criterii este similară și anume, județul Constanța (locul 2);
 - b) județe care ocupă o poziție favorabilă din punct de vedere al numărului de societăți dar care dețin poziții inferioare în ceea ce privește volumul capitalului subscris: de exemplu, județul Galați (locul 10 la numărul de SC și locul 20 la capital subscris); Mehedinți cu 27 și, respectiv 12; Giurgiu cu 37 și respectiv 41. Acest lucru denotă preponderența IMM-urilor cu capital redus, ceea ce semnifică un proces de atomizare a capitalului. Spre exemplu, capitalul social mediu pentru o societate din județul Galați este de numai 15,7 milioane lei, reprezentând circa 65% în raport cu valoarea medie pe țară.
 - c) județe cu poziții bune la valoarea capitalului subscris, dar ocupând locuri inferioare în ierarhia numărului de societăți.. Reprezentativ pentru această situație este cazul județului Dolj aflat pe locul 3 din punct de vedere al valorii capitalului subscris și pe locul 8 la ierarhizarea după numărul de societăți. Similar se mai găsesc județele Olt (locul 12, respectiv 27), Ialomița (locul 26, respectiv 38), Călărași (locul 17, respectiv 32), Brăila (locul 11, respectiv 22), Tulcea (locul 21, respectiv 36), ceea ce denotă că structura industrială este dominată de câteva mari societăți comerciale care concentrează capitalul social din județ.

Tabelul 3.4. Situația societăților comerciale înmatriculate pe județele zonei riverane Dunării în funcție de capitalul social și numărul de societăți comerciale

Județul	Societăți comerciale înmatriculate		Valoarea capitalului social subscris		Ierarhizarea județelor în funcție de numărul de societăți	Ierarhizarea județelor în funcție de capitalul social subscris
	Număr	%	Milioane	%		
Total România	560306	100,0	73887131,2	100, 0	-	-
Caraș-Severin	6031	1,1	1001367,6	1,3	33	27
Mehedinți	7564	1,3	867104	1,2	26	31
Olt	7407	1,3	1800057,5	2,4	27	12
Dolj	17388	3,1	3230779,2	4,4	8	3
Teleorman	6477	1,2	1345879,0	1,8	32	18
Giurgiu	5382	1,0	79473,2	0,1	37	41
Ialomița	5128	0,9	1027382,1	1,4	38	26

Județul	Societăți comerciale înmatriculate		Valoarea capitalului social subscris		Ierarhizarea județelor în funcție de numărul de societăți	Ierarhizarea județelor în funcție de capitalul social subscris
	Număr	%	Milioane	%		
Călărași	6102	1,1	1439266,9	1,9	32	17
Brăila	8693	1,6	1924098,8	2,6	22	11
Constanța	26269	4,7	5784935,5	7,8	2	2
Galați	15520	2,8	1329880,1	1,8	10	20
Tulcea	5489	1,0	1259398,7	1,7	36	21
Municipiul București	131789	23,5	13504780,4	18,3	1	1

Sursa: Prelucrări date după Buletinul Statistic nr. 23, Camera de Comerț și Industrie a României, București, 1997

Un loc aparte în analiza situației I.M.M. din zona teritoriului zonal riveran Dunării îl ocupă analiza situației societăților comerciale înființate sau privatizate cu participare străină la capital și a valorii capitalului social subscris de aceste societăți (tabelul 3.5):

- Chiar dacă ponderea societăților comerciale cu capital străin ce își desfășoară activitatea în cele 12 județe riverane Dunării reprezintă din punct de vedere numeric doar 8,45% din numărul total al acestui tip de societăți înmatriculate la nivelul întregii țări, valoarea totală a capitalului subscris pentru ele deține o pondere importantă (17,56%) din valoarea totală a capitalului social subscris la nivelul țării. De asemenea, valoarea capitalului social subscris în valută este semnificativă, totalizând 14,14% din valoarea pe ansamblul țării subscris în valută.
- De remarcat discrepanțele mari între județele din zonă în ceea ce privește ierarhizarea în funcție de capitalul social în valută; astfel, pe locuri fruntașe se află județele Dolj (locul 2) și Constanța (locul 5), toate celelalte situându-se pe locuri ce depășesc rangul 17, pe ultimele locuri din acest punct de vedere fiind județele Mehedinți (locul 41) și Tulcea (locul 40). Situația descrisă indică o participare redusă a capitalului străin atât la privatizare cât și la crearea de noi societăți în majoritatea județelor dunărene, excepție făcând Constanța și Dolj.

Tabelul 3.5. Societăți comerciale cu participare străină la capital și valoarea capitalului social subscris pe județele riverane Dunării

Județul	Societăți comerciale înmatriculate cu capital străin		Valoarea totală a capitalului social subscris		din care valoarea capitalului social în valută		Ierarhizarea județelor în funcție de numărul de societăți	Ierarhizarea județelor în funcție de capitalul social în valută
	Nr.	%	mil.lei	%	mii. \$ SUA	%		
Total România	48562	100	6413902,6	100	2343547,3	100	-	-
Caraș-Severin	259	0,5	56562,7	0,9	18389,1	0,8	23	17
Mehedinți	171	0,4	5662,7	0,1	1198,6	0,1	28	41
Olt	119	0,2	31624,1	0,5	4881,9	0,2	32	33
Dolj	498	1,0	563219	8,8	164421,4	7,0	13	2
Teleorman	74	0,2	13465,6	0,2	2686,2	0,1	40	37
Giurgiu	79	0,2	14433,7	0,2	3871,5	0,2	39	34
Ialomița	82	0,2	5767,1	0,1	2216,9	0,1	37	38
Călărași	80	0,2	2109,0	-	18389,1	0,8	23	17
Brăila	195	0,4	28051,0	0,4	7414,8	0,3	27	31
Constanța	2201	4,5	373053,2	5,8	90733,1	2,9	3	5
Galați	365	0,8	28485,7	0,4	15964,4	0,7	17	19
Tulcea	91	0,2	4220,3	0,1	1266,0	0,1	35	40
Municipiul București	27326	56,3	3346894,0	52,2	1238592,2	52,9	1	1

Sursa: Prelucrări date după Buletinul Statistic nr. 23, Camera de Comerț și Industrie a României, București, 1997

CAPITOLUL 4. TENDINȚE ÎN PROFILAREA INDUSTRIEI LA NIVEL ZONAL

Definirea opțiunilor cu privire la remodelarea și dezvoltarea industriei la nivel regional, la modalitățile în care aceste opțiuni pot fi transformate în realități constituie un demers dificil și complex care trebuie să pornească de la realitățile economico-sociale specifice teritoriului zonal riveran Dunării.

În acest sens elementele prezentate în capitolele 1-3 permit conturarea unui set de premise ce urmează să stea la baza viitoarelor proiecte de dezvoltare industrială regională. Sintetic acestea se referă la:

- Programele de dezvoltare regională trebuie privite ca instrumente ale politicilor industriale fiind concepute ca inițiative regionale destinate descentralizării activităților economice concentrate în aglomerări urbane mari și stimulării regiunilor rămase în urmă din punct de vedere economic, fie direct prin investiții guvernamentale, fie prin acordarea de stimulente investitorilor privați. Având acest obiectiv, autoritățile centrale pot transfera responsabilitățile și abilitățile de a colecta venituri la nivel local în scopul susținerii politicilor regionale, creând astfel competiția inter-regiuni pentru noi activități economice, care, în final favorizează regiunile cu un management performant în utilizarea diferitelor categorii de resurse;
- Poziția geografică favorabilă, în raport cu factorii naturali (Dunărea), posibilitățile reale de cooperare transfrontalieră, alături de resursele agricole specifice, constituie importante avantaje potențiale în depășirea perioadelor de criză generate de restructurarea sectorului minier, fiind factori importanți de revitalizare economică pentru Zona de Sud-Vest a teritoriului zonal riveran Dunării;
- Concepția dezvoltării regionale pentru Zona de Sud trebuie să se axeze pe o politică de dezvoltare agricolă susținută prin măsuri clare, de natură financiar-fiscală, iar politica industrială aplicată în această zonă ar urma să fie de tip preponderent sectorial, cu stimulente eficace, direcționate către susținerea industriei alimentare, ce va valorifica potențialul agricol al zonei;
- Direcțiile dezvoltării regionale pentru Zona de Sud-Est trebuie să aibă în vedere condițiile specifice ce impun măsuri susținute de dezvoltare a potențialului agrar și turistic, precum și măsuri de redimensionare și restructurare a activității industriale, în concordanță cu exigențele economiei de piață;
- Majoritatea județelor din teritoriul zonal riveran Dunării valorifică insuficient potențialul de resurse naturale și forță de muncă de care

dispun, existând condiții favorabile, atât din punct de vedere al cerințelor pieței, cât și din punct de vedere al infrastructurii pentru dezvoltarea activităților industriale, în special în domeniul construcțiilor navale, materialelor de construcții, produse metalice, activități portuare, activități comerciale (prin instituirea zonelor libere) și de industrie alimentară, mai ales în județele Teleorman, Giurgiu, Constanța și Tulcea;

- Ponderea regiilor autonome existente la nivelul celor 12 județe riverane Dunării este ridicată (fiind de 4 ori mai mare în județele Caraș-Severin și Călărași comparativ cu municipiul București), impunându-se în unele județe măsuri susținute de privatizare a acestora;
- Existența în zonă a unor județe, a căror structură industrială este dominată de câteva mari societăți comerciale, care concentrează aproximativ 70% din capitalul social din județ (Dolj, Olt, Ialomița, Călărași, Brăila, Tulcea), implică demonopolizarea producției industriale și accelerarea privatizării acestor societăți;

Aprecierea tendințelor de dezvoltare industrială a teritoriului zonal riveran Dunării este dificil de realizat datorită impactului fenomenului de tranziție. Totuși, se pot identifica variabilele endogene care pot fi controlate la nivel de județ și cele exogene care depind, în principal, de politica microindustrială aplicată la nivel regional.

Variabilele exogene cum ar fi rata dobânzii, rata inflației, cursul de schimb, gradul de impozitare, volumul importurilor petroliere și de gaz metan, influențează în mod diferit dezvoltarea prezentă și viitoare a agenților economici locali, stimulând sau nu, în funcție de anticipațiile viabile ale evoluției, tendința lor spre investire.

În continuare, vom încerca să conturăm unele dintre tendințele de profilare a industriei, la nivel regional și județean, având în vedere gruparea prezentată în subcapitolul 2.2.

Pentru **Zona de Sud-Est** se profilează următoarele tendințe:

♦ Având în vedere că Marea Neagră este o importantă resursă economică la scară națională, în dezvoltarea județelor din zonă (Constanța și Tulcea), în perspectiva deceniului viitor, se anticipează a avea un rol important exploatarea petrolului din platoul continental, transportul de țiței și gaze din republicile caucaziene, petrochimia și industria de îngrășăminte, care ar putea constitui un important factor de atracție pentru multe companii străine;

♦ De asemenea, industria alimentară stimulată de importantul potențial agricol existent (terenul arabil, reprezentând în județele Brăila 88%, Constanța 84%, Galați 81%), Tulcea 80% din totalul suprafeței fiecăruia), va completa vocația industrială a Zonei de Sud-Est;

♦ Ținând seama de evoluția pieței interne și internaționale, ca și de accelerarea procesului de privatizare, este previzibilă revigorarea unor industrii cu tradiție în zonă: petrochimia și chimia (Midia, Năvodari), metalurgia (Galați,

Tulcea), construcțiile metalice și produsele din metal (Brăila, Constanța), materiale de construcții (Medgidia etc), textile și produse din textile (Brăila, Măcin etc), produse alimentare și băuturi (în majoritatea orașelor), ca și activitățile portuare și construcțiile de nave în Constanța, Galați și Mangalia;

♦ Având în vedere premisele existente, potrivit cărora județele Constanța și Ialomița s-au înscris pe o linie ascendentă în dezvoltarea serviciilor, se anticipează dezvoltarea, în continuare a acestui sector, în special, în domeniul serviciilor industriale;

♦ Deși diversificată, din punctul de vedere al structurii industriale, Zona de Sud-Est este totuși un teritoriu fragil economic, datorită dependenței de câțiva giganti industriali (Rafinăria Năvodari, SIDEX Galați - cel mai mare combinat metalurgic, ce funcționează în Europa -, marile șantiere de construcții navale de la Galați și Mangalia și Uzina de Alumină de la Tulcea). Pentru eliminarea acestei deficiențe trebuie să se aibă în vedere dezvoltarea susținută a I.M.M.-urilor, apte de a prelua anumite activități ineficiente, desfășurate astăzi în cadrul marilor unități industriale;

♦ Tabloul activității industriale al Zonei de Sud-Est nu poate fi complet, fără a ține seama de aportul semnificativ adus în viitor de dezvoltarea activității Centralei Nucleare de la Cernavodă și de efectul benefic din punct de vedere al intensificării traficului naval pe Canalul Dunăre-Marea Neagră, parte a coridorului fluvial european, Rhin-Main-Dunăre, care leagă portul Rotterdam de Constanța;

♦ În plus, Zona de Sud-Est poate valorifica în viitor oportunitățile oferite de marile coridoare de transport, care vor traversa regiunea, făcând legătura cu sudul Europei.

Viitorul economic prefigurat pentru Zona de Sud-Est, în situația valorificării oportunităților oferite de poziția geoeconomică și potențialul de resurse și materii prime, ca și de infrastructura industrială, poate fi considerat un exemplu reprezentativ pentru o dezvoltare regională echilibrată.

Pentru **Zona de Sud** pot fi conturate următoarele direcții prioritare de dezvoltare:

♦ Perspectivile dezvoltării industriale ale celor 4 județe incluse în Zona industrială de Sud sunt obiectiv determinate de condițiile naturale ale acestora, concretizate în faptul că ele dețin 90% din suprafața arabilă a țării, 57% din populația activă fiind ocupată în agricultură. În consecință, domeniile industriale ce se prefigurează a cunoaște o dezvoltare marcantă sunt cele care vor realiza prelucrarea resurselor agricole: industria alimentară, a băuturilor, a tutunului (Teleorman, Giurgiu), industria textilă și a confecțiilor (Teleorman, Giurgiu, Călărași), care vor contrabalansa declinul industriei chimice (Giurgiu, Turnu Măgurele etc), metalurgice (Călărași, Giurgiu, Teleorman);

♦ Dezvoltarea zonelor de liber schimb și amplificarea numărului acestora, concomitent cu rafinarea structurii rutiere trans și de-a lungul Dunării vor contribui într-o măsură substanțială la dezvoltarea acestei zone;

♦ Imperativul eliminării decalajului, mult prea pronunțat, dintre majoritatea județelor din Sud și restul județelor din teritoriul zonal riveran Dunării, face necesară găsirea unor noi domenii industriale care să susțină dezvoltarea zonei în ansamblul ei; în această categorie putem menționa eco-industiile, turismul agricol și activitățile artisanale.

Pentru *Zona de Sud-Vest*, analiza indirectă a aspectelor economice pe baza utilizării indicilor referitori la structura forței de muncă, a PIB, a industriei, a nivelului productivității muncii etc. permite conturarea tendințelor prezentate mai jos:

- ♦ Principala cerință a dezvoltării industriale a acestei zone se referă la contrabalansarea activității, cu specific minier și energetic, predominantă în județele Caraș-Severin, Mehedinți și având o pondere importantă în județul Dolj. Acest lucru este posibil prin revigorarea și dezvoltarea industriei constructoare de automobile (inclusiv prin dezvoltarea gamei sortimentale în direcția fabricării de microbuze și autoutilitare), a industriei de construcții și reparații navale (prin crearea unui sector producător de mici ambarcațiuni comerciale și de agrement);
- Relansarea sectorului serviciilor industriale ca o componentă importantă în reprofilarea activității economice a zonei s-ar putea face prin crearea și dezvoltarea unor întreprinderi apte să furnizeze servicii de întreținere și reparații nave, automobile și autoutilitare, ca și servicii de întreținere a infrastructurii rutiere și feroviare;
- Restructurarea sectorului chimic și petrochimic prezent în județele acestei Zone presupune accelerarea privatizării, care ar putea conduce la revigorarea Uzinei de Anvelope Gigant de la Turnu Severin (unică în sud-estul Europei), la eficientizarea Uzinei de Apă Grea de la Turnu Măgurele, precum și a sectorului de îngrășăminte;
- O direcție importantă de dezvoltare industrială a acestei Zone ar putea fi cea a materialelor de construcții care valorifică resursele locale, având în vedere existența unei importante piețe, atât interne cât și externe (fostele republici iugoslave, Grecia, Turcia etc). De asemenea, nu poate fi neglijat potențialul industriei de prelucrare a lemnului și industriei mobilei care ar putea utiliza, inclusiv resursele lemnoase abundente ale Sloveniei;

Realizarea unor acțiuni de parteneriat și cooperare în dezvoltarea industrială cu statele din zonă, constituie o direcție majoră cu efecte benefice, pe termen lung și mediu a acestei Zone; domeniile de interes ar putea fi: construcțiile navale, industria de îngrășăminte, cea de mașini și echipamente, în special miniere etc.

BIBLIOGRAFIE

1. Carta Verde: Politica de dezvoltare regională în România, Guvernul României și Comisia Europeană, Programul PHARE, București, 1997
2. Disparități regionale în România - studii pilot - Județul Teleorman, Programul PHARE pentru Politica de dezvoltare regională în România, RAMBOLL, Grupul de Consultanță, București, 1997
3. Disparități regionale în România - studii pilot - Județul Dolj, Programul PHARE pentru Politica de dezvoltare regională în România, RAMBOLL, Grupul de Consultanță, București, 1997
4. Regional Disparities in România, 1990 - 1994, Programul PHARE pentru Politica de dezvoltare regională, București, iulie, 1997
5. xxx Județele și orașele României în cifre și fapte, Departamentul pentru Administrație Publică Locală, Guvernul României, București, 1996
6. xxx Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii - raport anual CRIMM, 1995
7. xxx Buletinul Statistic nr.24 al Camerei de Comerț și Industrie a României, 1990 - 1996, București, Oficiul Național al Registrului Comerțului
8. xxx Raportul Dezvoltării Umane în România, 1996, București
9. dr. Victor Platon (coordonator), drd. Daniela Antonescu, Analiza Situației Economice și Perspective de Dezvoltare ale Municipiului Giurgiu - studiu de fundamentare, ECO - SOFT SRL., București, 1995
10. xxx Colecția Anuarul Statistic al României 1991 - 1996, Comisia Națională pentru Statistică, București



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 38-39/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

**STIMULAREA CONSTITUIRII
ȘI FUNCȚIONĂRII IMM ÎN PERSPECTIVA
INTEGRĂRII ACESTORA ÎN ECONOMIA
EUROPEANĂ**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

COORDONATE FAVORABILE ALE DEZVOLTĂRII IMM ÎN ECONOMIA EUROPEANĂ	443
1. ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ	444
1.1. Instituțiile Uniunii Europene implicate în politica dezvoltării IMM..	444
1.2. Programe comunitare specifice IMM	447
2. ÎN ROMÂNIA	489
2.1. Cadrul instituțional	490
2.2. Cadrul legislativ	495
2.3. Programul PHARE în perioada 1993-1995.....	498
BIBLIOGRAFIE	514

COORDONATE FAVORABILE ALE DEZVOLTĂRII IMM ÎN ECONOMIA EUROPEANĂ

Integrarea în structurile economice și politice ale Uniunii Europene (U.E.) constituie un obiectiv strategic fundamental pentru România. Acordul european de asociere între România și U.E., intrat în vigoare la 1 februarie 1995¹, constituie numai o etapă în calea aderării. Procesul de pregătire a României în perspectiva integrării și dobândirii statutului de membru cu drepturi depline, depinde de transpunerea în practică a prevederilor cuprinse în acordul de asociere.

În domeniul IMM (articolul 91) acestea au în vedere:

- dezvoltarea și întărirea IMM și cooperarea dintre acest tip de întreprinderi din România și din Comunitate;
- încurajarea schimbului de informații și know-how în următoarele domenii: crearea condițiilor de ordin juridic, administrativ, tehnic, fiscal și financiar necesare pentru înființarea și extinderea IMM și pentru cooperarea peste frontieră; acordarea de servicii specializate solicitate de IMM (pregătirea personalului de conducere, contabilitate, marketing, controlul calității etc.) și întărirea agenților care acordă asemenea servicii; stabilirea unor legături adecvate cu agenții comunitari în vederea îmbunătățirii fluxului de informații către IMM și promovarea cooperării peste frontieră (de exemplu, Rețeaua de Cooperare în Afaceri - BC-Net, Centrele Euro-Info, conferințe, forumuri etc.);
- acordarea de asistență tehnică, din partea U.E., în special pentru stabilirea unui sprijin instituțional adecvat pentru IMM, la nivel național și regional, în domeniul serviciilor financiare, educaționale, de îndrumare, tehnologie și de marketing.

În contextul relațiilor actuale și de perspectivă cu mediul economic comunitar, stimularea, sprijinirea și dezvoltarea IMM românești în corelare cu politicile și programele europene în domeniu, este o cerință indispensabilă pentru crearea unor condiții și șanse egale în competiția europeană.

În continuare vom prezenta cadrul actual al instituțiilor, organismelor și implicării CEE în promovarea și dezvoltarea IMM comparativ cu elementele similare din țara noastră.

¹ Legea nr.20/6 aprilie 1993, publicată în Monitorul Oficial nr.73/12 aprilie 1993.

1. În Uniunea Europeană

1.1. Instituțiile Uniunii Europene implicate în politica dezvoltării IMM

Instituțiile Uniunii Europene¹ cu putere de decizie și execuție asupra politicilor comunitare în domeniul IMM sunt: Comisia Europeană, Consiliul și Parlamentul European.

Comisia Europeană (sau Comisia Comunităților Europene) este inițiatorul politicii comunitare, veghează la corecta aplicare a dreptului comunitar și exercită o competență directă în materie de reglementare a concurenței. Comisia Europeană dispune de putere deplină în conducerea politicilor comune al căror buget îi este încredințat, și anume: cercetare și tehnologie, ajutoare pentru dezvoltare, coeziune regională etc.

Comisia CE este compusă din delegați numiți de guvernele țărilor membre (în 1995, cuprindea 20 de membri delegați din 15 state), pe un mandat de 5 ani, un președinte și 6 vicepreședinți, aleși pentru doi ani, care asigură coordonarea și reprezentarea acesteia.

Caracteristicile principale ale Comisiei Europene sunt: responsabilitate în fața Parlamentului European, acesta putând să constrângă Comisia să demisioneze în bloc, independența membrilor care acționează în interesul Comunității, fără să primească instrucțiuni de la guvernele țărilor de care aparțin.

Competențele Comisiei Europene sunt de control (supravegherea aplicării tratatelor), de drept de inițiativă (supune propunerile Consiliului), de execuție a deciziilor Consiliului și a dispozițiilor tratatelor și de reprezentare exterioară.

Activitatea Comisiei se desfășoară în cadrul a 23 departamente (sau direcții generale), fiecare fiind condus de un director general subordonat direct reprezentantului Comisiei europene pe domeniul respectiv de activitate (anexa 1.1.).

În cadrul Comisiei Europene s-a creat o structură instituțională reprezentativă a IMM, în vederea promovării intereselor acestora, Direcția generală a politicii de întreprindere, comerț, turism și economie socială² (DG XXIII), care are responsabilitatea coordonării ansamblului instrumentelor și programelor (acțiunilor) în favoarea IMM, pentru dezvoltarea pieței interne unice europene.

Printre responsabilitățile acestui departament, se numără:

- reprezentarea intereselor IMM cu ocazia elaborării legislației comunitare în domenii cum sunt protecția consumatorilor, protecția

¹ Uniunea Europeană cumulează uniunea economică și monetară cu uniunea politică și implică un grad înalt de integrare a politicilor economice ale statelor membre. Pentru asigurarea unei dezvoltări echilibrate a politicilor comune, Tratatul asupra Uniunii Europene (Maastricht, 7 februarie 1992) lărgeste competențele instituțiilor comunitare, cu respectarea, însă, a principiului de subsidiaritate.

² Economia socială cuprinde cooperativele, asocierile de ajutor reciproc și asociațiile de orice tip, IMM fiind numeroase în acest sector de activitate CEE.

mediului înconjurător, legislația muncii și dreptul social, dreptul societăților, dreptul fiscal, dreptul concurenței, putând bloca o propunere legislativă dacă estimează că aceasta defavorizează IMM;

- evaluarea impactului consecințelor legislației comunitare asupra IMM și adaptarea reglementărilor la caracteristicile acestora;
- participarea directă la acțiunile de sensibilizare a IMM cu privire la activitățile Comunității Europene în favoarea acestora și la punerea în aplicare a unor programe;
- studierea aspectelor generale privind finanțarea IMM;
- realizarea unor studii asupra problemelor cu care se confruntă IMM.

Acțiunile întreprinse, până în prezent, pentru promovarea IMM în interiorul Comunității Europene se pot grupa în două categorii:

a) acțiuni privind îmbunătățirea climatului economic și juridic care cuprind:

- simplificarea procedurilor administrative;
- modularea politicii de concurență a CE în funcție de realitățile IMM;
- îmbunătățirea căilor de acces la finanțare, atât în faza de demarare, cât și, ulterior, în cea de dezvoltare;
- adaptarea politicii fiscale la condițiile IMM;
- simplificarea obstacolelor la transmiterea și succesiunea acestor firme.

b) acțiuni care urmăresc creșterea performanțelor IMM europene în noile condiții impuse pe piața internă unică, și anume:

- îmbunătățirea serviciilor destinate IMM în materie de informare și consultanță realizată pe baza consultării cu organizațiile IMM, dezvoltarea rețelei de centre “Euro-Info”, publicarea informațiilor privind întreprinderile (Euro-Info Buletin), dezvoltarea unei rețele de centre de cercetare independente însărcinate să observe și să analizeze situația IMM¹;
- promovarea cooperării și dezvoltării transnaționale a IMM, în scopul încurajării cooperării, pe baza punerii în aplicare a programelor INTREPRISE, Europarteneriat, a unor instrumente care să faciliteze dezvoltarea transnațională a IMM (Business Cooperation Network, Birou de Apropiere a Întreprinderilor) și a acțiunilor de promovare a subcontractării în cadrul pieței unice;
- îmbunătățirea condițiilor de acces la crearea de întreprinderi și la piețe, în scopul facilitării accesului IMM la piețe în Comunitate și în

¹ Observatorul european pentru IMM, destinat să ajute DG XXIII în stabilirea liniilor sale directoare și constituit dintr-o rețea europeană de institute de cercetare (Les actions de l'Union Européenne intéressant PME, 1994, Direction générale XXIII, Bruxelles, Belgique).

țările terțe, realizată pe baza susținerii pregătirii IMM pentru piața unică, dezvoltarea măsurilor în favoarea întreprinderilor foarte mici, facilitarea accesului IMM la piețele publice, sprijin acordat de IMM pentru depășirea dificultăților întâlnite în materie de normalizare și de certificare, promovarea creării unei rețele de fonduri de capitaluri de demarare, analizarea accesului IMM la piețele țărilor terțe și a relațiilor cu aceste țări în materie de politică de întreprindere.

Acțiunile comunitare de sprijin a IMM sunt definite pe bază de parteneriat, adică a unei concertări între Comisia Europeană, statul membru vizat și autoritățile competente la nivel național, regional sau local. Parteneriatul se derulează în toate fazele operaționale ale acțiunilor întreprinse: pregătire, finanțare, urmărire și evaluare. Acțiunile sunt coordonate și coerente cu celelalte politici comunitare.

O parte importantă a activităților DG XXIII s-a concentrat pe evaluarea impactului legislațiilor propuse asupra întreprinderilor și, în special, asupra IMM¹. Pentru evaluarea consecințelor legislațiilor europene asupra IMM, s-a utilizat sistemul fișelor de impact. În programul de lucru al DG XXIII, peste 40 de propuneri legislative au fost considerate ca susceptibile să aibă o incidență asupra vieții cotidiene a IMM, ca urmare a instituirii Uniunii Europene. Principalele aspecte luate în considerare în sistemul de evaluare au fost: sectoarele și dimensiunea întreprinderilor afectate, măsurile care trebuie luate de IMM pentru a se conforma propunerii și efectele economice asupra locurilor de muncă, investițiilor și competitivității în Comunitate. S-a acordat o atenție specială impactului asupra IMM, deoarece acestea sunt mai sensibile la orice tip de constrângere reglementată.

Încă de la începutul procesului de armonizare legislativă, concertarea acțiunilor cu organizațiile de IMM și cele profesionale a avut ca obiectiv evaluarea incidenței economice a noilor măsuri pe care IMM trebuie să le ia pentru a se conforma propunerilor legislative privind piața unică europeană.

De altfel, adaptarea IMM la noile reguli de funcționare a pieței unice europene depinde, în principal, de doi factori: transformarea regulilor europene emise de CEE în legi naționale și concretizarea acelor legi în viața cotidiană a IMM.

¹ Cartea Albă, concretizând Actul Unic (februarie 1987), cuprinde peste 300 de propuneri de armonizare și liberalizare, care vizează diminuarea influenței statelor membre asupra vieții afacerilor, programate de Comisia Europeană pentru instaurarea Uniunii economice și monetare, grupate în cinci categorii: suprimarea obstacolelor fizice, suprimarea obstacolelor tehnice, piața comună a serviciilor, mișcarea capitalurilor, suprimarea obstacolelor fiscale.

1.2. Programe comunitare specifice IMM

Pentru realizarea acestor programe sunt utilizate următoarele instrumente și mecanisme financiare:

a) Principalul instrument financiar îl reprezintă Banca Europeană de Investiții (BEI), care a fost creată în scopul dezvoltării echilibrate și fără șocuri a Comunității Europene, prin acordarea de împrumuturi și garanții în favoarea proiectelor de investiții în toate sectoarele economiei.

Finanțările BEI au în vedere, în special, proiectele care vizează punerea în vigoare a regiunilor mai puțin dezvoltate, modernizarea sau reconversia economică a unor întreprinderi, crearea unor activități noi, apărute ca necesare, dar care nu pot fi finanțate în întregime la nivel național, precum și proiecte de interes comun pentru mai multe state care nu pot fi, financiar, asumate de acestea.

Finanțările sunt acordate de BEI atât în interiorul cât și în exteriorul Comunității Europene.

BEI nu acordă subvenții și nu finanțează direct întreprinderile, ci prin intermediul împrumuturilor (credite) acordate. În ceea ce privește IMM, banca nu acordă împrumuturi directe, ci prin intermediul băncilor sau altor organisme de finanțare prin tehnica împrumuturilor globale.

Prin intermediul BEI sunt finanțate:

- proiecte ale sectoarelor productive sau privind infrastructurile, în zonele de dezvoltare regională;
- investițiile realizate de IMM, oricare ar fi localizarea lor, cele care vizează utilizarea mai rațională a energiei, introducerea sau dezvoltarea tehnologiilor avansate în procedeele de producție sau produse și protecția mediului.

Beneficiarii finali sunt IMM al căror efectiv nu depășește 500 persoane (cu o marjă de suplețe pentru IMM cu coeficient superior de forță de muncă) și ale căror immobilizări nete nu depășesc 75 milioane ECU înaintea realizării investiției financiare. În plus, se acordă prioritate IMM independente, adică cele al căror capital nu este deținut mai mult de 1/3 din una sau mai multe întreprinderi de dimensiune mare.

În 1991, au fost finanțate aproape 10.000 proiecte de investiții ale IMM, în 11 țări ale Comunității Europene, cu o sumă totală de 2,4 miliarde ECU. În perioada 1990 - 1994, au fost acordate peste 32.500 credite pentru IMM, din care:

- 20.500 pentru investiții în zonele mai puțin favorizate ale Comunității, în valoare totală de 5,6 miliarde ECU;
- 12.000 pentru investiții în alte zone, în valoare totală de 3,3 miliarde ECU.

În scopul creșterii contribuției sale la dezvoltarea IMM, BEI acordă împrumuturi globale, numite europene, care prevăd pentru banca intermediară, posibilitatea intervenției și în afara țării de origine.

b) Noul Instrument Comunitar (NIC sau facilități Ortoli)¹, creat în 1978, finanțează proiecte de investiții care contribuie la creșterea competitivității industriale a țărilor membre. Sunt finanțate, prin credite, proiecte de investiții ale IMM în industrie, aplicarea de noi tehnologii, utilizarea mai rațională a energiei, precum și investiții în activul necorporal (brevete, know-how).

c) Împrumuturi acordate de Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECA) de reconversie, orientate către IMM, pentru crearea de locuri de muncă și de readaptare pentru lucrătorii din sectoarele cărbunelui și oțelului în regiunile asistate de CECA.

d) Fondul European de Dezvoltare (FED) creat special pentru favorizarea dezvoltării IMM, mai ales din țările ACP² și a cooperării acestora cu IMM europene.

e) Fondul European de Investiții (FEI), completează inițiativa europeană de creștere, acordând garanții pentru împrumuturi acordate (care pot ajunge până la 16 miliarde ECU) pentru proiecte de rețele transeuropene și în favoarea IMM.

f) Fondurile structurale, mecanisme financiare gestionate de Comisia CE și BEI (vezi capitolul 2).

La nivelul CEE sunt operaționale următoarele programe specifice IMM:

A. Programe privind îmbunătățirea climatului economic în care operează IMM

1. Simplificarea procedurilor administrative

Simplificarea formalităților (proceduri și reglementări) administrative, juridice și financiare care frânează crearea și dezvoltarea IMM, este un obiectiv important al politicii comunitare. În acest sens, recomandarea Consiliului European din 28 mai 1990 propunea statelor membre conceperea de programe naționale de simplificare administrativă, în favoarea întreprinderilor. În acest scop, au fost elaborate o serie întregă de "Directive de armonizare" în domeniul dreptului comercial în vederea cristalizării dreptului comercial european unitar. Semnificativ este modul în care au fost modificate formalitățile administrative în favoarea IMM în cazul fiscalității indirecte și a documentelor și operațiilor contabile care trebuie publicate anual de IMM.

a) Principalul progres al simplificării procedurilor administrative a rezultat din suprimarea frontierelor fiscale.

¹ X.Guisset, Les actions de l'Union Européenne intéressant les PME, Edition 1994, Direction générale XXIII, Bruxelles, Belgique.

² ACP - Africa, Caraibe și Pacific.

Noile reguli privind fiscalitatea indirectă, TVA și drepturi de accize (sistemul a intrat în vigoare în 1993) reprezintă, mai ales pentru IMM, simplificări substanțiale ale formalităților în schimburile intra-comunitare. În principiu, controalele la frontieră au fost suprimate, introducându-se documentul administrativ unic (editat în peste 60 milioane de exemplare pe an, denumit EUR 1).

Principiul de percepere a TVA pentru operațiile de comerț intra-comunitar nu s-a modificat, în sensul că exporturile sunt exonerate (rată TVA zero) și importurile sunt taxate la ratele de TVA în vigoare în țara de destinație. Dar s-a schimbat faptul generator al plăților TVA și anume, acesta nu mai este trecerea la frontieră, ci livrarea bunurilor. În sistemul tranzitoriu actual, intrat în vigoare în 1993 în statele comunitare, declarația în vamă depusă cu ocazia trecerii la frontieră, pe baza căreia se realizează controlul vamal și perceperea fiscală a TVA, este înlocuită cu declarația lunară normală a schimburilor intra-comunitare în scopuri fiscale.

În noul context reglementar, obligațiile periodice legale ale firmelor angajate în operații de comerț exterior, sunt reduse în mod sensibil în cazul schimburilor intra-comunitare, și anume:

- firma-vânzătoare, după identificarea codului fiscal al clienților comunitari, are de îndeplinit, a posteriori, numai obligațiile periodice uzuale la care este în mod normal constrânsă de legislația în vigoare din țara sa, specificând în declarația de livrare, separat, vânzările intra-comunitare (factura este însoțită de declarația de origine a mărfii);
- la firma cumpărătoare, obligațiile se limitează la declararea achizițiilor provenind din comerțul intra-comunitar, concretizată în declarația periodică pe care o depune pentru respectarea regimului fiscal intern.

În noul regim comunitar european de TVA, IMM comunitare beneficiază, pe lângă simplificările menționate, de unele reduceri ale formalităților administrative privind TVA, și anume:

- IMM care realizează o cifră de afaceri anuală sub 200.000 ECU cu clienți din alte țări ale Comunității pot prezenta lista recapitulativă a vânzărilor intra-comunitare doar la 6 luni sau anual, în funcție de derogările naționale în materie fiscală în statele membre;
- IMM și alte entități economice care nu sunt înmatriculate la TVA pot achiziționa produse supuse la drepturi de accize (produse alcoolice, din tutun, carburanți) din alte țări comunitare fără să-și schimbe statutul (directiva Consiliului U.E. adoptată în 14 decembrie 1992, care permite evitarea înmatriculării la TVA pentru cumpărarea produselor supuse la accize);
- simplificarea serviciilor fiscale în cazul operațiilor de vânzare-cumpărare succesive efectuate între IMM comunitare, în sensul că numai întreprinderea căreia îi sunt livrate în final bunurile plătite TVA, în

acest fel luându-se în considerare, la nivel comunitar, o singură operație de vânzare-cumpărare în loc de două;

- autorizarea guvernelor din 8 țări membre (Danemarca, Germania, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Regatul Unit și Spania) să dispenseze IMM de obligația prezentării listei recapitulative a produselor livrate sau a serviciilor efectuate într-o altă țară membră a Comunității la fiecare 3 luni (cum este în prezent).

b) Instaurarea pieței unice simplifică, în mod sensibil, și obligațiile întreprinderilor legate de statisticile comerciale, în sensul că pentru întreprinderile mai importante acestea se reduc, iar pentru IMM acestea sunt suprimate sau reduse la un minim necesar. De exemplu, în Franța¹, până în 1992, colectarea statisticilor de comerț exterior se baza pe utilizarea declarațiilor în vamă depuse cu ocazia trecerii frontierei. În sistemul intrat în vigoare începând din 1993 și tranzitoriu până în 1997, întreprinderile mari trebuie să declare lunar schimburile, în scopuri statistice, în schimb IMM care realizează operații comerciale sub 250.000 franci sunt scutite de declarații statistice lunare la import și completează o declarație simplificată în caz de export.

c) Simplificarea operațiilor contabile

În idea armonizării și, ulterior, a uniformizării prevederilor din cadrul legislațiilor statelor membre ale Comunității Europene în vederea cristalizării unui drept comercial european unitar, directiva a patra (78/660/EEC), adoptată pe 25 iulie 1978, cunoscută sub numele "Directiva bilanțului contabil anual"², stabilește norme unitare pentru societățile comerciale în ceea ce privește contabilitatea bilanțurilor contabile, tipurile de documente contabile ce trebuie publicate anual și conținutul acestor documente. În 1990 a fost adoptată o nouă directivă care prevede reducerea obligațiilor de publicare în ceea ce privește conturile IMM, precum și ridicarea pragurilor financiare a IMM care pot beneficia de aceste dispoziții. Astfel, întreprinderile mici pot întocmi un bilanț redus atunci când totalul activului este sub 2 milioane ECU și suma netă a cifrei de afaceri este de 4 milioane ECU; pentru întreprinderile mijlocii, pragurile sunt de 8 milioane ECU și, respectiv, 16 milioane ECU³.

Trebuie menționat că toate facilitățile acordate IMM prin sistemul de directive al Comunității europene nu sunt obligatorii. De asemenea, prin sistemul de directive, se permite țărilor membre, o perioadă de tranziție, ținând cont de timpul necesar de adaptare al reglementărilor naționale. De altfel,

¹ L'économie française 1995, Edition la Découverte, Paris, 1995.

² Dan Drosu Saguna, Mihail Romeo Nicolescu, Societatea comercială europeană-unitate în diversitate, Editura Oscar Print, București, 1996.

³ X.Guisset, Les actions de l'Union Européenne intéressant les petites et moyennes entreprises, Manuael pratique, Edition 1994, Direction générale XXIII, Bruxelles, Belgique.

potrivit prevederilor, Tratatul de la Roma (articolul 54), o directivă CEE devine obligatorie pentru un stat membru numai după ratificarea sa de către acesta.

2. Modularea politicii de concurență a Comunității Europene în funcție de realitățile IMM

Obiectivele politicii comunitare de concurență sunt menținerea în Comunitate a unei structuri de piață concurențială și garantarea concurenței loiale între întreprinderi.

În scopul respectării regulilor comunitare de concurență, Comisia (prin DG IV) este autorizată să controleze acordurile restrictive de concurență, abuzurile de poziție dominantă, concentrările de întreprinderi și intervențiile statelor membre sub formă de ajutoare. În acest sens, reglementările comunitare referitoare la aceste practici s-au multiplicat, iar notificarea de către Comisie este obligatorie pentru asigurarea compatibilității acestora cu regulile de concurență comunitare.

În cadrul politicii comunitare de concurență, IMM beneficiază de aplicarea flexibilă a regulilor de concurență, Comisia CE ținând cont de anvergura redusă a afacerilor acestora și considerând că impactul programelor de asistență pentru IMM are efecte minime asupra evoluției industriilor europene.

a) Regulile de concurență comunitare interzic orice acord între întreprinderi susceptibil să afecteze comerțul între statele membre și care are ca efect limitarea concurenței în interiorul Pieței Comunitare (art.85 din Tratatul CEE). Practicile interzise cuprind, de exemplu, fixarea prețurilor, limitările de producție și împărțirea piețelor. Comisia a adaptat această interdicție atunci când este vorba de acorduri între IMM. Astfel:

- acordurile între firme cu o pondere pe piață de până la 5% și o cifră de afaceri de cel mult 200 milioane ECU, nu trebuie anunțate pentru obținerea notificării Comisiei (conform Comunicării Comisiei CE privind acordurile de importanță, minimă);
- acordurile de cooperare care privesc IMM în cadrul unor proiecte care ameliorează producția sau distribuția mărfurilor sau stimulează progresul tehnic sau economic sunt dispensate de notificarea Comisiei sau pot beneficia de derogări individuale sau pe categorii;
- acordurile încheiate între întreprinderi într-un anumit număr de domenii (distribuția exclusivă, achiziția exclusivă, distribuția selectivă de vehicule automobile, licențele de brevete, franchise, know-how, acorduri de specializare, acorduri de cercetare-dezvoltare) beneficiază de un tratament mai favorabil când acestea sunt încheiate între IMM.

b) Regulile de concurență interzic, pentru una sau mai multe întreprinderi, să abuzeze de o poziție dominantă (art.86 din Tratatul CEE). Practicile

anticoncurențiale vizate de către Comisie se referă mai ales la refuzuri de aprovizionare, prețuri excesive, practici discriminatorii și vânzări condiționate.

Această regulă nu este în general aplicabilă IMM căci este puțin probabil ca acestea să exercite, în mod individual sau colectiv, o influență suficientă asupra unei anumite piețe pentru a constitui o poziție dominantă pe aceasta.

c) Comisia CE controlează operațiile de concentrare (fuziuni, achiziții etc.) de dimensiune comunitară în scopul evitării creării sau consolidării unor poziții dominante pe piață. În acest sens, recomandarea CE nr.4046/89 relativă la controlul concentrărilor, operațională din decembrie 1990, deși permite Comisiei CE examinarea a priori a tuturor concentrărilor comunitare și interzicerea celor susceptibile să deformeze concurența în interiorul CEE, limitează deciziile acesteia la operațiile de mare anvergură¹. Datorită pragurilor de delimitare aplicabile (de exemplu, procent al cifrei de afaceri pe piață), operațiile IMM (fuziuni, achiziții etc.) nu vor intra, în general, sub incidența acestor reguli.

d) Tratatul CEE (art.92) consideră acordarea ajutoarelor pentru întreprinderi ca fiind incompatibilă cu piața comună și interzice, cu unele excepții, orice ajutor financiar acordat de stat unor întreprinderi sau sectoare specifice care sunt de natură să deformeze sau să amenințe, să deformeze concurența și să afecteze schimburile între statele membre.

Ținând cont de dificultățile comerciale și financiare ale IMM, Comisia CE adoptă o atitudine mai suplă față de ajutoarele acordate de către statele membre IMM, în raport cu cele destinate întreprinderilor mari, acceptând unele ajutoare specifice pentru acestea, acordate de statele membre (la nivel național, regional sau local)².

Comisia CE a adoptat, pe 30 iulie 1992, o reglementare a ajutoarelor pentru IMM care definește politica acesteia pentru următorii trei ani. Acest sistem se aplică tuturor ajutoarelor acordate IMM din toate sectoarele, cu excepția celor care depind de regulile comunitare speciale în materie de ajutoare și a ajutoarelor "de minimis". Aceste reglementări sau "linii directe" se materializează sub diverse forme, ca de exemplu: ajutoarele regionale, cele pentru protecția mediului, ajutoarele pentru C&D etc.

Din punct de vedere procedural, se disting trei regimuri de excepție de la regulile de bază în favoarea IMM:

¹ L'entreprise dans le marché unique européenne, Travaux de la Commission pour l'étude des Communautés européennes, La Documentation française, Paris, 1995.

² Corneliu Russu, Le rôle des petites et moyennes entreprises dans la processus de la restructuration industrielle. Experiences des pays communautaires et conclusions pour la reforme économique de Roumanie, Rapport final, Paris, 1994.

- ajutoare “de minimis” a căror sumă nu are un impact semnificativ asupra schimburilor și concurenței între statele membre, sunt autorizate fără necesitatea notificării Comisiei CE;
- ajutoare de stat pentru IMM care beneficiază de o procedură accelerată, Comisia pronunțându-se asupra autorizării într-un termen de maximum 20 zile lucrătoare;
- ajutoarele destinate să faciliteze dezvoltarea unor activități economice sau a unor regiuni, când acestea nu deformează condițiile schimburilor comunitare într-o măsură contrară interesului comun (art.93), care beneficiază de procedura normală de autorizare a ajutoarelor pentru IMM, Comisia CE considerându-le ca fiind compatibile cu piața comună.

Conform recomandărilor Comisiei CE din 19 august 1992, din rațiuni de simplificare administrativă, nu trebuie cerut avizul Comisiei CE pentru ajutoare de stat de până la 5.000 ECU, indiferent de tipul utilizării (investiții, calificare etc.) pe o perioadă de trei ani. Se impune condiția ca firma să nu mai primească alte ajutoare pentru care nu se impune autorizarea Comisiei¹.

Pentru IMM, sumele pot fi majorate pentru următoarele tipuri de programe de asistență: investiții generale; investiții vizând protejarea mediului înconjurător; consultanță, calificare și diseminare a cunoștințelor profesionale; cercetare-dezvoltare tehnologică; alte scopuri notificate de Comisia CE. De asemenea, Comisia nu ridică obiecții în legătură cu programele de asistență (națională, regională sau locală) pentru IMM când ajutorul este redus ca intensitate sau suma este modică. Astfel, IMM sunt eligibile pentru ajutoare care: nu reprezintă mai mult de 7,5% din costul investiției pentru întreprinderile mijlocii și 15% pentru întreprinderile mici, cu posibilități de majorare pentru firmele aflate în zone prioritare sub aspectul asistenței pentru dezvoltare sau nu se alocă mai mult de 3.000 ECU pentru crearea de locuri de muncă noi (dacă programul național, regional, local, prevede crearea de locuri de muncă) sau nu se cheltuie mai mult de 200.000 ECU în total, în caz că proiectul nu se referă la investiții sau crearea de locuri de muncă.

În practică, regulile de concurență comunitare protejează IMM contra unor practici anticoncurențiale atât din partea altor întreprinderi concurente, cât și din partea statelor membre ale CEE. Astfel, IMM care suferă prejudicii ca urmare a infracțiunilor de concurență neloială pot sesiza, în mod gratuit, Comisia CE care adoptă decizii juridic constrângătoare, dar nu este abilitată să acorde despăgubiri. În plus, IMM se pot adresa direct jurisdicțiilor naționale, regionale sau locale care sunt în măsură să adopte rapid acțiuni de contracarare și despăgubiri, dacă este cazul.

¹ Tribuna Economică, nr.5/1995.

La nivelul statelor membre ale CEE, legile privind concurența au fost modificate în consens cu reglementările comunitare¹. Astfel, în Belgia, reglementării de bază, Legea din 27 mai 1960 privind protecția abuzurilor în materie de putere economică, i s-au adus modificări din Legea din 5 august 1991 (intrată în vigoare la 1 aprilie 1993) în sensul protecției în materie de concurență economică. În Danemarca, modificările aduse cadrului legislativ privind concurența, în 1992, se referă, în principal, la informările pe care are dreptul să le publice Comisia pentru Concurență, accesul public la dosarele Comisiei pentru Concurență și plângerile împotriva deciziilor privind publicarea de informații. În Germania, legea privind limitarea liberei concurențe (GWB) a fost actualizată în conformitate cu Acordul din 1992 privind Spațiul Economic European. Se extinde jurisdicția civilă asupra problemelor de concurență pentru a include acțiunile civile rezultate din aplicarea Acordului privind Spațiul Economic European. În astfel de cazuri, se acordă competență exclusivă instanțelor regionale și pentru apel, secțiilor specializate în probleme de concurență de pe lângă curțile superioare regionale, precum și Curții Federale de Justiție.

În România, Legea concurenței nr. 8/14 martie 1996, are drept scop protecția, menținerea și stimularea concurenței și a unui mediu concurențial normal, în vederea promovării intereselor consumatorilor. Administrarea și punerea în aplicare a prevederilor legii sunt încredințate Consiliului Concurenței, ca autoritate administrativă autonomă și Oficiului Concurenței, organ de specialitate în subordinea Guvernului. Categoriile de înțelegeri, decizii de asociere și practici concertate, exceptate de la aplicarea prevederilor legii, precum și condițiile și criteriile de încadrare pe categorii se stabilesc de Consiliul Concurenței prin regulament.

3. Adaptarea politicii financiare la condițiile pieței interne

Programele CEE vizează mărirea capacității de plată a IMM în tranzacțiile comerciale transnaționale și creșterea rolului garantării reciproce în Comunitatea Europeană.

a) Tendința de degradare a termenelor de plată în tranzacțiile comerciale a continuat să se manifeste în majoritatea statelor membre. Ca urmare a studiilor și consultărilor preliminare efectuate asupra acestei probleme a fost elaborat un document de lucru al serviciilor Comisiei CE privind "Termenele de plată în tranzacțiile comerciale" în 1992 și difuzat spre consultare mediilor economice (autorități publice și organizații profesionale). Obiectivul acestei consultări a fost stabilirea necesității unei acțiuni comunitare în privința

¹ Tribuna Economică, nr.8/1995.

reglementării termenelor de plată, precum și identificarea măsurilor care trebuie adoptate în perspectiva introducerii monedei unice.

Întârzierile în transferurile de plată efectuate de bănci se adaugă întârzierilor de plată provenind de la clienți, generând o veritabilă sursă de dificultăți specifice schimburilor transnaționale. Comisia CE a publicat un document de dezbatere "Plățile în piața internă europeană", destinat utilizatorilor sistemelor de plată cu amănuntul, mai ales consumatori și întreprinderi.

Pe baza comentariilor primite și a studiilor efectuate de grupul de lucru creat în 1991 în cadrul Comisiei CE, aceasta a adoptat recent un program de acțiuni care preconizează îmbunătățirea sistemelor de plată ale Comunității astfel încât acestea să fie în măsură să răspundă introducerii monedei unice, printre care: creșterea transparenței sistemelor de plată (costuri, termene etc.) căile de atac în caz de serviciu nesatisfăcător și dezvoltarea transferurilor electronice de fonduri.

b) Recunoașterea rolului societăților de garantare reciprocă în finanțarea IMM din Comunitatea Europeană a determinat Comisia CE să creeze Asociația Europeană de Garantare Reciprocă (10 noiembrie 1992, la Paris), care să grupeze reprezentanți de federații naționale de garantare reciprocă. Această asociație are ca obiectiv dezvoltarea garantării reciproce în Comunitatea Europeană, în special ca instrument pentru IMM și întreprinderi artizanale.

4. Modularea politicii fiscale

Data fiind importanța financiară pentru statele membre a deciziilor de modificare a ratelor de impozitare la nivel comunitar, procesul de unificare progresează lent, deoarece intră în conflict cu interesele naționale ale unor țări¹.

În ceea ce privește IMM, Comisia CE continuă să negocieze cu guvernele naționale pentru simplificarea regimurilor de impozitare, în ciuda reticențelor referitoare la fraudele fiscale posibile.

a) Reforma impozitelor directe este în curs de elaborare la nivel comunitar. Comisia CE propune favorizarea IMM: pe de o parte, prin eliminarea dublei impozitări pe dividendele distribuite de filiale către societatea-mamă situată într-un alt stat membru, și, pe de altă parte, prin luarea în considerare a posibilității ca IMM, indiferent de forma juridică adoptată, să poată opta pentru impozitul pe societăți în locul impozitului pe persoane, care este mai puțin favorabil pentru IMM.

¹ De exemplu, Danemarca, potrivit unor estimări va trebui să facă față unei pierderi de circa 6% din PIB ca urmare a introducerii modificărilor propuse de Comisia CE în privința ratelor de TVA (J.W.Dudley, *Stratégie des années 90: le défi du marché unique*, les Edition d'Organisation, Paris, 1990).

b) În ceea ce privește impozitele indirecte (TVA, accize), directiva CEE de armonizare din 1987 propunea următoarele simplificări pentru IMM:

- dispensarea de TVA a tuturor IMM cu o cifră de afaceri anuală sub 10.000 ECU;
- scutirile de TVA pot fi extinse (în statele membre care le doresc) la IMM cu o cifră de afaceri cuprinsă între 10.000 și 35.000 ECU;
- regim fiscal simplificat pentru IMM cu o cifră de afaceri sub 200.000 ECU.

5. Adaptarea politicii sociale

Dispozițiile sociale ale Actului Unic (februarie 1986) privesc: ameliorarea mediului de lucru pentru protejarea siguranței și sănătății lucrătorilor și armonizarea treptată a condițiilor care există în acest domeniu (art.118A); dialogul social la nivel european (art. 188B); coeziunea economică și socială.

Preocuparea pentru ameliorarea politicii sociale în Comunitate a condus la adoptarea de către statele membre (cu excepția Regatului Unit), a unei Carte comunitare a drepturilor sociale fundamentale ale lucrătorilor, la sfârșitul anului 1989. Respectarea prevederilor Cartei de către statele semnatare trebuie să excludă posibilitatea de concurență fondată pe niveluri diferite de protecție socială.

Acesta este un domeniu sensibil pentru IMM, unde unele reglementări sunt dificil de aplicat. De aceea, prin intermediul fișelor de impact, DG XXIII încearcă să evalueze impactul consecințelor reglementărilor și să adapteze legislația la caracteristicile IMM.

Cu titlu de exemplu, adaptările pentru situația specială a IMM s-au realizat în maniera următoare:

- în cazul directivei privind protecția sănătății și siguranței lucrătorilor în șantierele mobile și temporare, se ia în considerare dimensiunea șantiierelor, cele mai mici nefiind supuse la aceleași condiții;
- în directiva asupra timpului de lucru se iau în considerare caracteristicile unor sectoare (de exemplu, cel al transporturilor în care IMM este important) pentru care se permit derogări.

6. Simplificarea obstacolelor la transmiterea întreprinderii

Transmiterea¹ întreprinderii este un subiect care preocupă toate statele membre, deoarece constituie continuitatea rețelei de IMM, "stâlpul economiei Europei statelor membre".

¹ Prin transmitere se înțelege orice formă de schimbare în structura proprietarilor unei IMM.

La inițiativa Comisiei CE și, în cadrul acesteia a DG XXIII, s-a organizat (pe 29-30 ianuarie 1994) o reuniune a unor experți din toate țările membre (avocați, consultanți, profesori universitari, bancheri, reprezentanți ai asociațiilor IMM), în scopul declarării naturii și amplitudinii problemelor transmisei de întreprindere la nivel național și, mai ales, transnațional. S-au constituit 4 grupuri de lucru (cu 20 participanți, cel puțin 1 pe țară membră) pe următoarele domenii: juridic, fiscal, financiar și uman (cultură, management/formare, informare). Fiecare participant a pus la dispoziția celorlalți participanți un raport scris privind problemele transmisei de întreprindere în propria țară.

Concluziile lucrărilor s-au axat pe faptul că politica de întreprindere europeană trebuie să acorde o importanță sporită întreprinderilor cu structură juridică familială. Astfel:

- la nivel juridic, regimul testamentului întreprinzătorului și al contractului de societate sunt, în multe cazuri, divergente. În acest sens, Comisia propune statelor membre modificarea legislației naționale, în sensul asigurării continuității întreprinderii încă de la deschiderea succesiunii, chiar dacă aceasta este în conflict cu testamentul;
- la nivel fiscal se preconizează exonerare de impozit pe venitul din plus valori sau câștiguri realizate din activele unei întreprinderi în caz de transfer din cauză de deces, fuziune sau altă formă de reorganizare. Asemenea exonerare nu poate fi acordată în prezent dacă întreprinderea continuă activitatea în urma transferului apărut prin deces sau dacă prețul obținut datorită transferului ar fi reinvestit, în cazul fuziunii sau vânzării;
- la nivel financiar, studierea eventualității introducerii unui “cod profesional pentru consultanți” care să stabilească condițiile minimale pentru exercitarea acestei activități profesionale și maximale pentru tarifele cerute. De fapt, calitatea serviciilor furnizate de consultanți variază foarte mult de la o țară la alta și chiar în interiorul aceleiași țări.

B. Programe privind stabilirea unui cadru favorabil constituirii și funcționării IMM

a. Noi forme juridice de întreprinderi adaptate pieței interne unice europene

Cartea albă a Comisiei CE¹ privind perfecționarea pieței intercomunitare cuprinde și norme care reglementează aspecte ale dreptului comercial comunitar în vederea stabilirii unui cadru legislativ adecvat cooperării între

¹ Commission's White Paper on Completing the Internal Market (aprobată de Consiliul European pe 28-29 iunie 1985 la Milano).

firme din statele membre, care vizează: uniformizarea legilor comerciale ale tuturor statelor membre ale UE în ceea ce privește reglementarea societăților cu răspundere limitată și a celor pe acțiuni; liberalizarea legislațiilor naționale în ceea ce privește reglementarea statutului sucursalelor și filialelor; continuarea eforturilor în vederea fundamentării și introducerii unei societăți comerciale de tip comunitar, valabilă și operațională în toate statele membre; intensificarea utilizării fondurilor Comunității Europene în direcția cooperării între firme prin intermediul unor programe comunitare de cercetare și dezvoltare etc.

a.1. Gruparea Europeană de Interes Economic (GEIE) oferă o nouă structură juridică adecvată cooperării transnaționale destinată întreprinderilor Comunității europene și, mai ales, IMM. Limitând dificultățile de ordin juridic proprii fiecărui stat membru, legate de constituirea unei societăți, GEIE este, de fapt, guvernată doar de dispozițiile dreptului comunitar.

GEIE a fost instituită pe 25 iulie 1985, prin regulamentul nr.2137/85, pentru facilitarea angajării IMM în activități comune cum ar fi: cercetarea și dezvoltarea tehnologică, achiziții/vânzări, coproducție, formarea de consorții pluridisciplinare pentru acces la piețele publice (de lucrări sau de furnituri), prestare de servicii în comun (cumpărare, distribuție, transport de produse) etc.

Condițiile de constituire ale GEIE sunt: exercitarea de către fiecare membru al grupării a unei activități economice; reunirea a cel puțin două entități economice din state membre diferite constituite conform legilor unui stat membru și având sediul statutar și administrarea centrală în interiorul Comunității Europene; satisfacerea formalităților de constituire (contract de grupare scris) și înmatricularea GEIE prin depunerea contractului la registrul desemnat de statul membru al sediului acesteia.

Caracteristicile esențiale ale GEIE sunt:

- este, până în prezent, singurul instrument comunitar de cooperare transnațională, cu “imagine europeană” care oferă o participare mai accesibilă la unele programe comunitare (condiția transnațională este automat îndeplinită);
- mare libertate în ceea ce privește activitatea desfășurată, aceasta putând fi industrială, comercială, artizanală, agricolă, profesii libere, servicii, sub rezerva că GEIE nu utilizează mai mult de 500 salariați;
- alegerea partenerilor este liberă: IMM, artizani, profesii libere, întreprinderi publice, organisme cu caracter public sau semi-public și colectivități locale;
- suplețea în ceea ce privește organizarea și funcționarea GEIE este mare, contractul de grupare lăsând membrilor săi latitudinea pentru stabilirea regulilor de funcționare; aspectele neacoperite prin regle-

mentare sau neprevăzute prin contract sunt guvernate de dreptul statului membru în care își are sediul gruparea;

- aportul de capital de pornire este facultativ; membrii pot contribui cu aporturi în numerar, natură, know-how sau prin orice alte forme de finanțare, la alegere;
- sediul GEIE poate fi transferat dintr-un stat membru în altul fără dizolvarea și reconstituirea grupării;
- independența economică a partenerilor, în sensul că fiecare își stabilește propria sa strategie de dezvoltare în activitatea economică pe care o desfășoară;
- transparența fiscală este asigurată prin faptul că beneficiile grupării sunt considerate ca beneficii ale membrilor săi și sunt repartizate între aceștia potrivit condițiilor înscrise în contract; beneficiile nu sunt impozabile decât la nivelul membrilor GEIE;
- responsabilitatea solidară și nelimitată a membrilor grupării în raport cu terții în caz de neexecutare a obligațiilor asumate de grupare (această responsabilitate extinsă este compensarea necesară oferită creditorilor față de libertatea contractuală lăsată membrilor grupării care exercită o activitate în și/sau în afara CEE, aceasta în absența capitalului obligatoriu de pornire).

Pe baza înștiințărilor publicate în Registrul Oficial al Comunității Europene, la începutul lunii mai 1993, erau înmatriculate 450 GEIE.

a.2. Societate cu răspundere limitată cu un singur asociat (SRLA). Începând de la 1 ianuarie 1992, întreprinzătorii individuali pot limita responsabilitățile financiare, prin opțiunea pentru SRLA, separând astfel bunurile private de cele profesionale. Consiliul European a adoptat în decembrie 1989 directiva care permite introducerea SRLA în statele membre, în care aceasta nu exista încă, armonizând astfel, unele dispoziții ale acestei formule juridice în toată Comunitatea Europeană (directiva a 12-a în materie de drept al societăților)¹. Formula de SRLA este accesibilă, în prezent, în dreptul societăților din toate statele membre ale Comunității Europene.

Comisia Europeană a considerat că absența formulei de societate unipersonală a descurajat numeroși creatori potențiali de IMM. În plus, diferențele de situații între țările CEE puteau genera distorsiuni în marea piață fără frontiere, existând tentația pentru întreprinzători să aleagă statul care oferă un cadru juridic mai favorabil pentru crearea de întreprinderi.

a.3. Proiectul de "Societate anonimă europeană" vizează să acorde întreprinderilor Comunității Europene posibilitatea dotării cu un cadru juridic comun, în

¹ D.D.Șaguna, M.R.Nicolescu, Societăți comerciale europene, Editura Oscar Print, București, 1996.

scopul coordonării și integrării activităților de întreprinderi transnaționale și evitării obstacolelor provenite din diversitatea sistemelor juridice naționale.

În acest proiect, două dispoziții prezintă un interes pentru IMM, și anume:

- capitalul minim necesar pentru crearea societății este de 100.000 ECU, ceea ce corespunde, în unele cazuri, cu normele naționale;
- “Societatea anonimă europeană” poate fi constituită sub formă de filială comună a mai multor entități juridice, care pot fi societăți sau persoane fizice desfășurând o anumită activitate economică (IMM, profesii libere).

b. Susținerea la finanțare

b.1. Programul “Capital de pornire”

Obiectivul acesteia este încurajarea creării de întreprinderi în Comunitatea Europeană și ameliorarea șanselor de supraviețuire a noilor întreprinderi, prin asigurarea unui aport de fonduri proprii în faza de demaraj a IMM al căror proiect vizează elemente de dezvoltare și de inovare.

Acțiunile puse în aplicare, până în prezent, se concretizează în crearea a 25 noi fonduri de capital de demaraj, care beneficiază de avansuri rambursabile, pe o perioadă de cinci ani, acoperind 50% din costurile lor de funcționare; 15 din acestea, stabilite în regiuni asistate ale Comunității, primesc în plus o contribuție de capital prin Centrele de Întreprindere și de Inovare stabilite în aceste regiuni. Fondurile investesc în mod exclusiv în întreprinderi în curs de creare sau nou create care necesită o susținere managerială și financiară. Proiectele finanțate privesc adesea noi tehnologii, ce prezintă riscuri ridicate dar care permit și câștiguri potențial mai importante. Fondurile au completa libertate de alegere a firmelor pe care doresc să le finanțeze.

Criteriile de eligibilitate nu se aplică decât la dimensiunea proiectelor, astfel:

- nevoia de capital a proiectelor de creare de întreprinderi nu trebuie să depășească 350.000 ECU;
- întreprinderile recent create trebuie să fie juridic și financiar independente și să îndeplinească următoarele condiții: investiția existentă în capital risc să nu depășească 50.000 ECU; vânzările anuale sub 100.000 ECU; mai puțin de 10 persoane angajate; valoarea totală a capitalului social de maximum 1.500.000 ECU.

O rețea europeană regroupează cele 25 fonduri de demaraj sub auspiciile Asociației Europene a Capitalului Risc (EVCA), ce coordonează activitățile și le oferă fondurilor un ansamblu de servicii de informare, formare și consiliere.

Procedura în care IMM comunitare, care au nevoie de finanțare pentru proiecte de inovare și de dezvoltare, pot apela la aceste fonduri este

următoarea: contactarea fondului de demaraj, care evaluează proiectul potrivit criteriilor definite de către Comisia Europeană; decizia de finanțare aparține numai competenței fondurilor, iar fondul ia o participare în capitalul întreprinderilor create.

Rezultatele actuale s-au concretizat în realizarea, în 1993, a 131 investiții în valoarea totală de 14,7 milioane ECU, ceea ce a permis crearea a 1219 locuri de muncă cu timp complet; în 1994, au fost realizate 185 investiții în valoare de 20 milioane ECU, ceea ce a condus la crearea a 1701 locuri de muncă cu timp complet.

b.2. Programul "Eurotech Capital"

Obiectivul acestui proiect este încurajarea investițiilor societăților europene de capital risc în IMM care dezvoltă proiecte transnaționale de înaltă tehnologie. Acțiunea constă în stimularea finanțării acestor proiecte prin intermediul unei rețele compuse, în 1994, din 13 societăți europene de capital risc. Aceste entități s-au angajat să investească o sumă globală de circa 190 milioane de ECU în proiecte transnaționale de înaltă tehnologie (în 1993 erau 11 asemenea societăți care au investit circa 180 milioane ECU).

Proiectele IMM finanțate prin acest program al Comisiei Europene trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- pentru înaltă tehnologie: să provină dintr-un program de cercetare și dezvoltate comunitar sau european (ESPRIT, BRITE, EUREKA etc.); să provină dintr-un proiect de cercetare național; sau să constituie un progres semnificativ în raport cu tehnologia existentă;
- pentru transnaționalitate: să provină dintr-un program de cercetare comunitar sau european (ESPRIT, BRITE, EUREKA etc.); să aibă o fază de cercetare și o fază de exploatare industrială în mai multe țări; sau să aibă acționari proveniți din mai multe țări. În cadrul acestui program au fost dezvoltate servicii (Eurotech Invest) de identificare a proiectelor, accesibile oricărei IMM europene care dorește să beneficieze de o intervenție financiară prin intermediul societăților de capital-risc.

b.3. Programul "Venture Consort"

Obiectivul acestui program constă în încurajarea investițiilor efectuate de societăți de capital-risc în IMM inovate, din orice sector industrial. Acțiunea constă în sprijinirea formării de syndicate transnaționale de societăți de capital-risc care investesc în IMM prin:

- participare financiară la cheltuielile de constituire a unor noi syndicate transnaționale prin acoperirea costurilor asociate căutării de parteneri (până la maximum 3.000 ECU), costurile de formare (între 5.000 și 10.000 ECU);

- contribuția financiară la investiția însăși sub forma unui avans rambursabil limitat, însă, la 30% din aportul total de capitaluri și la 300.000 ECU;
- măsuri de însoțire: identificarea proiectelor; sistem de informare juridică și fiscală; sistem de informare statistică privind piața capitalului-risc în Europa.

Pentru punerea în aplicare a acestei acțiuni, proiectul trebuie să fie executat de o IMM și finanțat de un nou sindicat transnațional de societăți de capital-risc comunitare. Procedura constă în prezentarea dosarului proiectului de către conducătorul noului sindicat Comisiei Europene (DG XVIII).

C. Programe privind îmbunătățirea managementului

Sprijinul acordat pentru formare și consultanță profesională s-a concretizat în cadrul unor programe "Euromanagement", care au drept scop accelerarea adaptării IMM europene la noile condiții impuse de piața unică.

a. Prin lansarea în 1989 și 1991 a programelor de acțiuni experimentale intitulate "Pregătirea IMM pentru Europa anului 1992", Comisia a urmărit: promovarea formării managerilor și a personalului de conducere din IMM în vederea consolidării competitivității acestora pe piața unică; difuzarea experienței obținute din crearea și funcționarea unei rețele de organisme de consiliere-formare și a unui centru de referință; stimularea realizării de analize, regionale sau sectoriale, a impactului pieței unice în scopul sensibilizării și pregătirii IMM pentru marea piață.

În cadrul programului lansat în 1989, prima acțiune pilot propunea managerilor IMM o formare și consultanță individualizate care să permită adaptarea strategiei de întreprindere la noua piață europeană. A doua acțiune a constat în realizarea de analize regionale sau sectoriale care, ulterior, au fost difuzate cu ocazia unor seminarii de informare și de sensibilizare pentru Europa fără frontiere.

În urma evaluării programului pilot, s-a apreciat ca fiind utilă continuarea sa în scopul satisfacerii nevoilor de formare și de informare care există în acest domeniu. În acest sens, peste 100 organisme de formare-consiliere au fost selecționate (prin cereri de oferte) în scopul inițierii de noi cursuri de formare și elaborării unor studii de impact, sectoriale sau regionale, ale pieței unice. Urmarea acestor acțiuni, a fost crearea unei rețele de formatori specializați în pregătirea IMM pentru piața unică.

Paralel cu aceste acțiuni, s-a creat un "centru de referință" pe bază de dosare reținute în scopul facilitării schimbului de experiențe și de informații între organismele de formare.

b. Prin realizarea proiectului pilot "Euromanagement - normalizare, certificare, calitate și siguranță" (derulat în cursul anului 1993), obiectivele

urmărite de Comisia Europeană au fost următoarele: evaluarea problemelor și nevoilor IMM în domeniul normalizării, certificării, calității și siguranței locului de muncă; identificarea și evaluarea în IMM a impactului normalizării și certificării, în contextul pieței unice și introducerea conceptului de garantare a calității; îmbunătățirea cunoașterii de către IMM a surselor de informare privind normalizarea și certificarea; sprijinirea IMM în interpretarea și analizarea noilor norme și a condițiilor de certificare care se aplică activității lor; sprijinirea IMM care ar putea să beneficieze de garantarea calității; identificarea problemelor de management privind asimilarea conceptelor de bază ale garantării calității.

Desăvârșirea pieței unice interne necesită adoptarea de către organizațiile de normalizare europene a unui mare număr de norme comunitare care, cu procedurile de certificare, impun întreprinderilor Comunității și mai ales IMM o adaptare rapidă. IMM, din cauza mijloacelor umane și financiare limitate, dau dovadă, în numeroase cazuri, de dificultăți de adaptare. Pe de altă parte, garantarea (asigurarea) calității este din ce în ce mai mult cerută de donatori de ordine și contractanți, devenind astfel un element esențial în competitivitatea IMM.

Un sprijin pentru IMM în domeniul calității care acoperă, în mod egal, normalizarea, certificarea, sănătatea și siguranța pe locul de muncă, apare deci ca necesar pentru a le ajuta să se adapteze la condițiile impuse de piața unică.

Acțiunea pilot menționată a utilizat 63 de consilieri tehnici (selecționați prin apel de oferte) repartizați în cele 12 state membre. Fiecare din consilierii reținuți a evaluat problemele și nevoile a 15 IMM, potrivit unei metodologii comune și a efectuat recomandări în domeniile acoperite de acțiune.

În anul 1994, coordonatorul extern, selecționat pe bază de apel de ofertă (firma privată Afnor) este responsabilă de conceperea metodologiei, asigurarea formării și coordonării consilierilor ca și gestiunea proiectului pilot.

c. Programul "Euromanagement" pentru facilitarea accesului IMM la tehnologii (auditori de cercetare și dezvoltare tehnologică)

Obiectivul constă în: stimularea cercetării și inovării în IMM industriale europene și sensibilizarea acestora în legătură cu oportunitățile oferite de cercetarea comunitară și operarea tehnologică transnațională. În acest scop, se realizează: audituri (de câte 5 zile) de către consultanți selecționați de către Comisie, în scopul analizării: nivelului tehnologic al IMM; potențialului de cercetare; capacității de management; deschiderea la cooperarea tehnologică cu alte întreprinderi și centre de cercetare; informării practice și o orientare strategică care permite IMM să caute parteneri și să se angajeze în proiecte de cercetare și de dezvoltare tehnologică de anvergură europeană.

Această acțiune pilot a demonstrat că IMM sunt un formidabil focar de competențe și de idei noi care pot dinamiza cercetarea comunitară și utilizarea rezultatelor acesteia. Acțiunea din 1991/1992 a cuprins:

- 657 IMM ale căror profile sunt disponibile pe bază de date CORDIS R&DT Partners, în scopul facilitării identificării de parteneri transnaționali pentru cercetare sau transferul de tehnologii;
- 47 de consultanți și 1000 de proiecte de cercetare identificate;
- peste 120 propuneri de cercetare (din care mai mult de jumătate au fost adresate Comisiei în 1993 și restul în 1994);
- peste 70 de proiecte au fost selecționate de către Comisie între 1991 și 1993.

Comisia continuă să incite IMM să se angajeze în cooperări tehnologice transnaționale pentru mărirea competitivității lor, să le prevină de avantajele și riscurile legate de desăvârșirea pieței unice interne dar și de oportunitățile oferite de suprimarea frontierelor.

În 1994, Comisia a lansat o a doua fază a acțiunii "Euromanagement" pentru a permite unui număr mai important de IMM să beneficieze de oportunitățile oferite de al patrulea Program cadru - cercetare și dezvoltare tehnologică pentru perioada 1994-1998 (cu un buget de 12.300 mil. ECU).

d. Euromarketing este o acțiune comunitară al cărei obiectiv constă în orientarea conducătorilor de IMM asupra strategiilor de marketing care să le permită poziționarea pe piața Comunității, considerată ca o entitate și nu ca un ansamblu de piețe naționale.

În acest sens, Comisia Europeană a realizat un studiu asupra posibilităților pe care piața internă le poate oferi IMM în domeniul "Euromarketingului" privind: dezvoltarea produselor europene, definirea unei politici coerente de preț, selecționarea canalelor de distribuție, elaborarea unei strategii marketing unice care țină cont de un context multicultural și a publicat un ghid care prezintă cazuri de reușită și de eșec, precum și modalități practice de realizare a unui autodiagnostic.

e. Sprijin, la nivel local sau regional, prin serviciile de consultanță oferite de către Centrele Europene de Întreprindere și Inovare (European Community Business and Innovation Centre, EC-BIC).

Serviciile de consultanță oferite de centre constau în: sprijinirea la crearea IMM, susținerea dezvoltării acestora, valorificarea capacităților antreprenoriale locale sau regionale și a proiectelor inovante.

Un EC-BIC este o structură de parteneriat local sau regional care oferă în condiții avantajoase o gamă completă de servicii pentru IMM axate pe inovarea în industrie. Acesta detectează, selecționează și "însoțește" creatorii de întreprindere și proiectele lor sau IMM existente. Expresie a unui larg consens, EC-BIC mobilizează potențialitățile locale într-o abordare globală și

afectează resursele publice și private inițiativelor care permit, prin oportunitatea lor economică, să creeze locuri de muncă, să diversifice activitățile în anumite regiuni. În plus, EC-BIC favorizează accesul IMM pe piața internațională și mărește posibilitățile de cooperare între acestea.

EC-BIC joacă un rol cheie în strategiile de dezvoltare locală sau regională și facilitează și alte acțiuni de care beneficiază IMM: programe de politică regională; rețelele SPRINT, BC-Net și altele; subvenții globale.

Câmpul de acțiune al EC-BIC acoperă ansamblul Comunității și, mai ales, regiunile insuficient dezvoltate, în reconversie industrială sau zonele rurale. Ajutorul acordat de EC-BIC pentru IMM nou create cu proiect inovant - un produs, un procedeu de fabricare sau o metodă de comercializare - vizează să aducă un avantaj concurențial regiunii în care intervin.

EC-BIC sprijină și IMM existente și, în special, pe cele subcontractante și care, pe baza unui know-how, dezvoltă propriul lor produs și au o strategie pe termen lung.

Pentru transformarea unei idei în proiect și a unui proiect în realitate industrială, EC-BIC oferă următoarele servicii concepute într-o abordare globală: promovarea liberei inițiative și detectarea proiectelor inovante; evaluarea și selectarea întreprinzătorilor și proiectelor, în scopul detectării candidaților valabili și proiectelor viabile și evitării falselor speranțe; dezvoltarea aptitudinilor manageriale; "ghidare" pentru realizarea planului de întreprindere (plan de dezvoltare strategic pe 3 ani); asistență la inovare și tehnologie; ajutor de comercializare; acces la finanțări; acces la o rețea de experți; ajutor la instalarea noilor IMM; căutare sau punere la dispoziție de birouri sau localuri, servicii comune (secretariat, telecomunicații, material audiovizual etc.); urmărirea proiectului după demaraj, primii 3 ani fiind cruciali pentru orice afacere.

Asociația "European Business and Innovation Centre Network" (EBN) regroupează ansamblul EC-BIC și favorizează schimbul de informație și de experiență între acestea, asigură personalul și formarea acestuia, elaborează metode de lucru și instrumente comune (ghiduri metodologice, cataloage ale tehnicilor de instruire etc.), organizează seminarii specializate.

În prezent, rețeaua cuprinde 80 EC-BIC din care jumătate funcționează efectiv. Acestea au permis crearea sau dezvoltarea însă a numai 2500 IMM inovante.

f. Sistemul comunitar de audit al mediului înconjurător.

Întreprinderile europene din sectorul industrial pot adera, dacă doresc, la un sistem comunitar de audit de mediu. Comisia CE a propus, în decembrie 1993, un regulament care prevede că fiecare întreprindere care participă la schema "ECO-AUDIT", se angajează să pună în aplicare o politică, programe și un sistem de gestiune în domeniul mediului înconjurător, în conformitate cu criteriile și normele care corespund unui nivel ridicat de protecție a acestuia.

Scopul acestui sistem este promovarea îmbunătățirii performanțelor de mediu în locurile industriale de producție.

Întreprinderile efectuează periodic și sistematic audit asupra performanțelor în ceea ce privește respectarea exigențelor privind mediul, stabilite de regulamentul comunitar și informează organismele competente agreate de statele membre și coordonate la nivel comunitar.

Avantajele de aderare a întreprinderilor la sistemul "ECO-AUDIT" vor rezulta din raționalizarea practicilor lor, ameliorarea credibilităților lor și a imaginii lor de marcă pe lângă public (utilizarea unui "logo").

În plus, măsuri speciale au fost prevăzute pentru facilitarea participării IMM la acest sistem: statele membre au pus în aplicare acțiuni și structuri de asistență care vizează să asigure IMM expertiza și suportul necesar pentru respectarea regulilor, condițiilor și procedurilor definite în noul regulament.

Acest regulament, adoptat de Consiliul European, a fost aplicat în fiecare stat membru, începând de la 1 iulie 1994.

D. Programe pentru promovarea cooperării și dezvoltării transnaționale a IMM

Desăvârșirea pieței unice europene mărește necesitatea creării de noi instrumente în domeniul cooperării între IMM, care să țină cont de evoluția condițiilor economice, dar și de crearea unei noi culturi de întreprindere. În acest context, unul din obiectivele urmărite de Comunitatea Europeană, în materie de politică de întreprindere, este ameliorarea competitivității aparatului productiv și încurajarea relațiilor de cooperare între IMM în toate stadiile procesului de producție și comercializare. De aceea, stimularea cooperării la nivel european constituie una din direcțiile prioritare de acțiune ale politicii comunitare de întreprindere. În acest scop, Comunitatea Europeană a pus în aplicare programe care vizează promovarea cooperării transnaționale și, mai ales, facilitarea căutării de parteneri și, recent, acțiunile privind relațiile de subcontractare. De fapt, nu se poate ignora rolul determinant și în creștere pe care îl joacă IMM subcontractante în unele sectoare, cum ar fi automobilul, electronica, aeronautica, construcțiile, textilele și confecțiile etc.

1. Programul pentru încurajarea parteneriatului între industrie și/sau servicii în Europa

Programul INTREPRISE susține manifestările și întâlnirile organizate la inițiativa organizațiilor locale, regionale, naționale și care vizează să stimuleze contactele directe între conducători de IMM, pentru încheierea de acorduri de cooperare.

Proiectele propuse trebuie să includă cel puțin trei regiuni din trei state membre ale Comunității și se pot extinde la regiuni din țări ale Europei Centrale

și Orientale, AELS¹, țări terțe mediteraneene, ca și restul lumii. În plus, programul poate avea drept obiect orice tip de sector economic și, de asemenea, domenii speciale ca tehnologia, mediul înconjurător, finanțarea etc.

Tipuri de contribuții pe care DG XXIII - Sectorul Parteneriat le ia în considerare sunt:

- cofinanțare sub formă de subvenții a cel mult 50% din bugetul prevăzut pentru organizare, care însă nu pot depăși 50.000 ECU;
- sprijin pentru organizare fondat pe know-how-ul DG XXIII în materie de programe de cooperare;
- prezența unui reprezentant al Comisiei CE pe durata manifestărilor;
- atribuirea “etichetei” Comisia CE “în colaborare cu”, “aprobată de către” etc.

Cererea de subvenție poate fi trimisă oricând în cursul unui an, dar prezentată cu cel puțin 6 luni înaintea manifestării și cuprinde elementele următoare:

- a) cererea de subvenție semnată de organizator;
- b) numele proiectului, locul și data manifestării;
- c) informații asupra organismelor (numele responsabililor pentru organismul din fiecare regiune, adresă etc.), ca și curriculum vitae al fiecărei persoane responsabilă a proiectului și indicații asupra activității, statutului juridic, cifrei de afaceri și efectivului permanent;
- d) descrierea detaliată a obiectivelor, metodologiei utilizate și a diferitelor faze ale proiectului însoțită de un calendar al activităților;
- e) bugetul cu menținerea clară și precisă a veniturilor și a cheltuielilor care trebuie să fie echivalente; subvenția comunitară, menționată la venituri, nu poate genera nici un beneficiu;
- f) declarația organismelor participante care menționează în mod expres organizatorului principal angajamentul unei colaborări active la proiect. Comisia nu încheie contract decât cu această condiție.

În 1993 s-au dezbătut 44 proiecte în cadrul a 47 manifestări organizate cu participarea a peste 5.000 de întreprinderi din aproape 200 regiuni și țări ale lumii.

2. Programul “Europarteneriat”

Obiectivul programului este stimularea și dezvoltarea contactelor și acordurilor de cooperare între întreprinderi din regiuni mai puțin dezvoltate, regiuni în declin industrial sau din regiuni agricole ale comunității și întreprinderi din alte state membre, ca și din țările care nu sunt membre ale Comunității. Parteneriatul stimulează dezvoltarea industrială și ameliorează competi-

¹ AELS - Asociația Europeană a Liberului Schimb.

tivitatea întreprinderilor, ceea ce influențează pozitiv dezvoltarea regiunii considerate.

Europarteneriatul este un program finanțat și organizat în colaborare cu Direcția generală a Politicilor regionale (DG XVI).

Comisia CE stabilește calendarul manifestărilor pe baza candidaturilor prezentate de autorități naționale și numai pentru regiuni mai puțin dezvoltate, în declin industrial sau agricole. Proiectele pot fi desfășurate în toate sectoarele de activitate.

Europarteneriatul oferă mai multe avantaje:

a) Posibilitatea stabilirii de contacte directe între conducători de IMM provenind din toate țările Comunității, dar și din țări extra-comunitare.

b) Prin intermediul seminariilor specializate permite obținerea imediată de informații de completare asupra situației economice, sociale, financiare și fiscale, ca și asupra ajutoarelor financiare ale regiunii considerate, dând acestora din urmă ocazia unică de prezentare a oportunităților de afaceri existente.

O manifestare Europarteneriat are efecte "structurante", cum ar fi: ameliorarea imaginii regiunii considerate; mărirea gradului de informare a IMM asupra oportunităților deschise de realizarea Pieței Unice; internaționalizarea afacerilor; creșterea rolului strategiilor de parteneriat.

Manifestările "Europarteneriat" care au avut loc, până în prezent, s-au desfășurat în următoarele țări: Irlanda (1988), Spania (1989), Regatul Unit (1990), Portugalia și Germania de Est (1991), Grecia și Italia (1992), Franța și Scoția (1993), Polonia (1994). Rata de reușită a acestor manifestări a fost apreciată ca fiind cuprinsă între 20% și 38,8%.

3. Rețeaua de Cooperare în Afaceri (Business Cooperation Network, BC-Net)

Rețeaua BC-Net este un instrument creat de Comisia europeană pentru promovarea și facilitarea cooperării directe între întreprinderi europene și, mai ales, între IMM în vederea unei cooperări transnaționale. Rețeaua de membri ai BC-Net acoperă Comunitatea, țările AELS și unele țări terțe, inclusiv din Europa Centrală și Orientală, Australia, Canada etc. Această rețea permite identificarea, în manieră rapidă și cu o confidențialitate adaptată nevoilor IMM, a partenerilor potențiali (din țări comunitare sau necomunitare) ca răspuns la o propunere specifică de cooperare. De altfel, consilierii BC-Net au capacitatea de a ajuta întreprinderile în toate stadiile de identificare de parteneri (țintiri și negocieri) potrivit cererii și nevoilor întreprinderilor.

Membrii rețelei BC-Net, consilieri de întreprinderi și intermediari, care pot fi organisme private sau publice, semnează o Convenție cu Comisia europeană, care se reînnoiește în fiecare an. Convenția se referă, mai ales, la

un “Cod de Deontologie Profesională”, care specifică principiile de respectat cu ocazia tratării unei oportunități de cooperare și, mai ales, necesitatea analizării fiecărei întreprinderi înainte de a-i trimite “Profilul de cooperare” (PC) și de a redacta un “Company Activity Record” (CAR).

Fiecare intermediar are posibilitatea să constituie o sub-rețea de consilieri locali care să-i transmită PC din zonă și cărora le transmite răspunsurile primite de la BC-Net. Consilierii de întreprinderi ai rețelei BC-Net analizează, potrivit unui sistem codificat, oportunitățile de cooperare propuse de către întreprinderi, le transmit la o structură centrală la Bruxelles (Unitatea Centrală BC-Net) însărcinată să le coreleze (procesul “matching”), prelucrează răspunsurile trimise de structura centrală și, eventual, participă la negocierile care vor conduce la încheierea de acorduri de cooperare între întreprinderi.

Rețeaua de cooperare permite promovarea participării IMM la programele de C&D comunitare, la oportunitățile de subcontractare, la surmontarea obstacolelor de cooperare între întreprinderi din diferite state membre și la extinderea cooperării la țări terțe.

Acordurile prin intermediul BC-Net acoperă toate sectoarele de activitate ale industriei și serviciilor și toate tipurile de cooperare comercială, tehnică sau financiară (cum sunt publicitatea, terminalele de informatică sau brevetele în domeniile construcției).

BC-Net a stabilit peste 67000 profile de cooperare de la lansarea sa în iulie 1988. Numărul de profile s-a mărit în prezent și, în special, cele transmise pe cale telematică. Profesionalismul rețelei a fost consolidat prin aderarea recentă a unor organisme de mare anvergură (cum sunt BNP din Franța, Trenhandanstalt și Commerzbank din Germania și IML, ramura financiară a IRI din Italia).

“Profilul de cooperare” este un document standard care descrie principalele elemente ale cooperării dorite de către IMM și utilizează următoarele trei tipuri de informații codificate (nomenclaturi): tipul de cooperare; activitatea întreprinderii; zona de cercetare geografică (localizarea clientului și zona în care întreprinderea dorește să dezvolte o cooperare).

Avantajele esențiale ale BC-Net, care o disting de alte sisteme de contactare de parteneri și, în special, de băncile de date tradiționale sunt: rețeaua de consilieri și caracterul de confidențialitate al sistemului.

Consilierii, membrii ai rețelei BC-Net, aleși de către Comisia Europeană, asigură calitatea documentului “profil de cooperare” pe care-l prezintă la BC-Net. Confidențialitatea este garantată prin faptul că este vorba de o rețea de membrii supuși unei condiții de confidențialitate dacă întreprinderea o cere. Consilierii nu sunt autorizați să difuzeze în afara rețelei “Flash Profiles” pe care le primesc dacă întreprinderea nu-i autorizează în acest sens.

4. Programe comunitare în favoarea subcontractării

Subcontractarea reprezintă o activitate cheie pentru competitivitatea IMM și privește sectoare determinante pentru economia europeană, cum sunt: automobilele, electronica, automatica, construcțiile etc.

În scopul ajutării întreprinderilor europene subcontractante să facă față mutațiilor care le sunt impuse și care decurg simultan din crearea Marii Piețe și din mondializarea economiei, Comisia europeană a decis să întărească măsurile în favoarea cooperării și, în același timp, să angajeze acțiuni noi.

Aceste acțiuni au ca obiectiv comun promovarea creării unei piețe europene a subcontractării adaptată comerțului mondial, respectându-se totuși, principiul de subsidiaritate la nivelul structurilor administrative și profesionale care se dezvoltă la nivelurile național, regional și local.

Piața europeană a subcontractării, care se dorește transparentă și competitivă, implică consolidarea raporturilor stabilite, pe de o parte, între donatorii de ordine și subcontractanți și, pe de altă parte, între subcontractanții înșiși, pe plan transnațional, transregional și transfrontier. Aceste raporturi trebuie, pe de altă parte, să se extindă dincolo de frontierele comunitare și să țină cont de exigențele crescânde și presante ale marilor donatori de ordine din țări terțe și, în special, ale japonezilor. În această privință, Comisia Europeană consideră că poate juca un rol de coordonare și de impulsioneare unic prin poziționarea sa instituțională privilegiată.

Relațiile de subcontractare cunosc de câțiva ani transformări profunde. Nu numai că se asistă la o evoluție de la subcontractarea de capacitate către subcontractarea de specialitate, dar, de asemenea, subcontractarea s-a extins și a câștigat noi sectoare economice, penetrând din plin activitățile industriale și, în special, sectorul terțiar. În același timp, subcontractarea în atare calitate a lărgit evantaiul activităților susceptibile să-i fie încredințate.

Acțiunile angajate, la nivel comunitar, urmăresc trei obiective care, deși distincte, se completează:

- crearea unui mediu favorabil subcontractării în perspectiva pieței unice;
- ameliorarea informației și comunicării între donatorii de ordine și subcontractanți;
- promovarea subcontractării europene pe lângă țări terțe.

a. Crearea unui mediu favorabil subcontractării

Acțiunile demarate în acest cadru au ca obiect aspectele economice, juridice și tehnice, adică:

Pe plan economic, au fost relizate "Studii asupra importanței economice a subcontractării în Comunitate" în scopul remedierii absenței unei analize globale a piețelor europene de subcontractare și furnizarea operatorilor interesați a unei radiografii a situației existente pe planurile sectorial, regional,

național și comunitar, precum și a tendințelor pieței și, în special, asupra orientărilor strategice ale donatorilor de ordine și oportunităților profesionale de afaceri pentru subcontractanți.

Aceste studii au pus în evidență dificultățile colectării de informații statistice privind subcontractarea și ale comparabilității datelor obținute ca și necesitatea adaptării definiției subcontractării în scopuri statistice. În acest sens, Comisia a solicitat Oficiului Statistic al Comunității Europene, Eurostat, să coordoneze o acțiune pilot, în cooperare strânsă cu institutele naționale de statistică și cu organizațiile patronale și profesionale asupra a 5 sectoare cheie care sunt: automobilul, electronica, aeronautica, construcțiile, textilele și confecțiile.

Pe plan juridic, punerea la dispoziție de către Comisie a unui "Ghid practic privind aspectele juridice ale subcontractării industriale"¹ s-a arătat indispensabilă pentru ameliorarea raporturilor contractuale între donatorii de ordine și subcontractanți, în special atunci când aceștia se situau pe plan transnațional. Acest ghid cuprinde și examinarea comparativă a regiunilor juridice aplicabile domeniilor subcontractării în cele 12 state membre. De fapt, în majoritatea țărilor, contractul de subcontractare nu este guvernat de nici o disciplină specifică și depinde de dreptul general al contractelor.

Pe plan tehnic a fost realizat un "Studiu asupra costului multitudinii procedurilor de certificare pentru IMM subcontractante". Acest studiu este destinat în primul rând să determine impactul procedurilor multiple de certificare la care donatorii de ordine supun IMM subcontractante în Comunitate. Acest studiu permite cuantificarea pentru IMM din 11 sectoare, a repercusiunilor diferitelor audituri în termeni de costuri financiare, tehnice, administrative, în resurse umane și în timp. Pe de altă parte, acest studiu propune soluții care vor conduce la recunoașterea reciprocă, pe plan comunitar, și la susținerea efortului de armonizare deja întreprins de către Comisia Europeană în cadrul abordării globale în materie de certificare și încercări (testări).

b. Ameliorarea informării și comunicării între donatorii de ordine și subcontractanți s-au realizat prin următoarele acțiuni:

- Au fost publicate (sau sunt în curs de publicare sau de revizuire) "terminologii sectoriale multilingve", mai ales pentru sectoarele: metal, plastic și cauciuc, textile și confecții, lemn, electronică și electrotehnică, servicii industriale, ceramică și servicii generale pentru întreprindere. Obiectivul acestor terminologii constă în crearea unor nomenclaturi comune care să răspundă nevoilor utilizatorilor. Aceste terminologii, de altfel, constituie un instrument indispensabil creării, dezvoltării și punerii în rețea a burselor și băncilor de date existente sau care se vor crea în viitor.

¹ X.Guisset, Les actions de l'Union Européenne intéressant les PME, édition 1994, Direction générale XXIII, Bruxelles, Belgique.

- A fost realizat un "Studiu de fezabilitate pentru posibilitatea punerii în rețea a burselor și băncilor de date de subcontractare" care s-a arătat necesar ca urmare a constatării existenței a numeroase burse și bănci de date de subcontractare cu vocație locală, regională sau națională dispersate de Comunitate. Studiul avea ca obiectiv inventarierea diverselor structuri, eficacitatea lor, câmpul de acțiune, sistemele informatice utilizate, ca și mijloacele tehnice și financiare necesare interconexiunii lor și, pe de altă parte, examinarea posibilității punerii în rețea a acestor burse și bănci de date.

- S-a editat un "Repertor al organismelor intermediare de subcontractare" stabilite pe întregul teritoriu comunitar în scopul facilitării contactelor între organizațiile profesionale pe plan comunitar. Aceste organisme vor constitui o legătură indispensabilă între Comisia Europeană și întreprinderile de subcontractare.

- Un "Forum pan-european al subcontractării" s-a ținut la Madrid (14-15 decembrie 1992) care a adunat ansamblul actorilor implicați în relații de subcontractare pentru degajarea marilor probleme și a perspectivelor de evoluție a acestui sector plecând de la rezultatele unor studii economice, a studiului asupra costului multiplicării procedurilor de certificare și a studiului de fezabilitate al punerii în rețea a burselor și băncilor de date de subcontractare.

- Un ajutor financiar, sub formă de subvenții este acordat organismelor intermediare de subcontractare în cadrul unui "Ajutor pentru demararea sau susținerea proiectelor care vizează să faciliteze relațiile între donatorii de ordine și subcontractanți".

- Comisia Europeană a lansat (cu ocazia unei conferințe care s-a ținut la Bruxelles, pe 25-26 martie 1993), un program pilot care vizează să promoveze competitivitatea furnizorilor de componente destinate industriei electronice pentru consum în Europa. Acest program pilot, efectuat în perioada 1993-1994, a primit susținerea fabricanților afiliați grupurilor europene sau japoneze din industria electronică și sprijinul guvernului japonez și reprezintă o evoluție importantă a relațiilor CE și Japonia în domeniul cooperării industriale.

c. Promovarea subcontractării europene în țări terțe este cel de-al treilea obiectiv al Comisiei europene în domeniul subcontractării. O atenție specială este acordată Japoniei, ținând cont de strategia sa de investiție crescândă în Europa și de problemele de concurență ale pieței japoneze în raport cu industriile europene. După organizarea unei "Misiuni de studiu în Japonia" (noiembrie 1988), DG XXIII a organizat o "Conferință asupra oportunităților de piețe oferite subcontractanților europeni de către instituțiile japoneze în Europa" (iunie 1990).

Tot în relație cu Japonia, DG XXIII acordă "Burse pentru realizarea de stagii în Japonia" (11 la 16 săptămâni). Aceste stagii se adresează cadrelor superioare din IMM comunitare care doresc să dezvolte contacte de cooperare

cu omologii japonezi și sunt realizate în colaborare strânsă cu DG XXIII și EC-Japan Centre for Industrial Cooperation.

Acțiuni de acest tip au fost antamate și dezvoltate și cu alte țări. Astfel, o misiune de studiu a fost realizată în 1994 pentru studierea fenomenului de subcontractare în SUA.

5. Birou de Apropiere a Întreprinderilor (BAI)

Creat în 1973, BAI este primul instrument pe care Comisia Comunităților Europene l-a pus în aplicare pentru asistarea IMM care caută parteneri într-o altă țară. Obiectivul BAI este promovarea cooperării transnaționale neconfidențiale.

Acest instrument s-a arătat foarte important în contextul cooperării între întreprinderi simultan prin caracteristicile sale specifice și prin structura sa de îmbinare a dialogului și internaționalizării.

Prin suplețea și simplitatea sa, BAI poate fi considerat ca un "stimulator" pentru întreprinderile de dimensiune mică și mijlocie care doresc să abordeze cooperarea transnațională.

BAI operează la un nivel descentralizat prin intermediul unei rețele de corespondenți repartizați în toate statele membre ale Comunității și în numeroase țări terțe (inclusiv România).

Funcționarea sa este simplă și se sprijină, de fapt, pe schimbul de documente între: IMM; corespondent care acționează local ca membru reprezentând rețeaua și care are ca sarcini principale: sprijinirea IMM din regiunea sa care caută un partener la nivelurile transregionale sau transnaționale prin BAI; difuzarea în regiune a oportunităților de cooperare provenind de la IMM din alte țări și favorizarea contactelor; susținere și consultanță pentru întreprinzători, eventual, în timpul fazei de negociere a acordului de cooperare care urmează luări de contacte; unitatea centrală a BAI la Bruxelles .

Caracteristicile acestui sistem sunt: neconfidențialitatea, care face posibilă o difuzare largă a oportunităților de cooperare; simplitatea, care demonstrează că BAI a fost conceput special pentru întreprinderi de dimensiune mică și medie; posibilitatea de acces direct a IMM; acoperirea geografică foarte largă, rețeaua corespondenților BAI fiind deja stabilită în numeroase țări în afara Comunității și este în continuă expansiune.

Există o colaborare, pe tema cooperării între membrii rețelei, precum și între aceștia și consilierii BC-Net și EIC.

E. Programe privind îmbunătățirea accesului la informare a IMM

Una din dificultățile cele mai importante ale IMM este lipsa de informații și în acest sens, acțiunile la nivel comunitar s-au concretizat în modalități

diverse de atenuare a acestei deficiențe, mai ales în contextul “europenizării” activităților IMM (publicații, bănci de date cu caracter transnațional, rețele de centre de informare la nivel național, regional sau local).

1. Rețeaua centrelor Euro-Info (EIC)

Rețeaua EIC a fost creată de Comisia CE (DG XXIII), în 1987, pentru asigurarea accesului întreprinderilor europene și, în special, a IMM la informațiile comunitare.

Rețeaua EIC furnizează informații IMM în permanență actualizate, asupra tuturor aspectelor politicilor, reglementărilor și programelor comunitare pentru ca acestea să poată profita de oportunitățile oferite prin deschiderea pieței unice europene.

Rețeaua EIC este administrată de Direcția generală XXIII care acordă asistență fiecărui centru, precum și o varietate de servicii printre care: actualizarea sistematică a documentației comunitare, accesul la diferite bănci de date, sprijinul unor specialiști (Information Officers) pentru rezolvarea problemelor complexe, formarea personalului și o asistență financiară la demarare pe o perioadă de 3 ani.

EIC sunt, din punct de vedere tehnic, conectate la o stație de lucru centrală care permite înregistrarea rapidă a dosarelor (întrebări/răspunsuri) și selectarea dosarelor existente. O nouă stație de lucru “Eric” a fost pusă la punct pentru a permite un schimb de informații rapid, fiabil și direct între centre, pe de o parte, și acestea și DG XXIII, pe de altă parte. În plus, EIC sunt conectate la principalele baze de date comunitare și la o mesagerie electronică, destinată mai ales transmiterii de mesaje, transferului de fișiere și accesului la teleconferințe sau reuniuni electronice.

Centrele Euro-Info se adresează cu prioritate nevoilor IMM, asigurând calitatea și fiabilitatea răspunsului primit de acestea, serviciul personalizat, facilitatea de acces și rapiditatea de obținere a răspunsului.

Din punct de vedere al organizării, fiecare Centru Euro-Info acționează în calitate de entitate autonomă în cadrul unei structuri gazdă implantată la nivel local, așa cum sunt camerele de comerț, agențiile de dezvoltare regională, băncile, asociațiile sectoriale. Fiecare echipă EIC este constituită din cel puțin 3 persoane abilitate să prelucreze dosarele care le sunt adresate.

În mod contractual, EIC asigură informare punctuală, asistență și consultanță, difuzarea informației comunitare pe plan regional, feed-back-ul informației regionale către CEE, precum și dezvoltarea cooperării între EIC (“efect rețea”), o participare activă la dezvoltarea economică regională și stimularea economică locală.

a) Pentru informarea generală a tuturor întreprinderilor, EIC acționează în calitate de sursă de informații în profitul conducătorilor IMM privind politicile

Comunității Europene, programele de cercetare și de dezvoltare, instrumentele financiare, dreptul societăților, normele tehnice și informațiile conținute în principalele baze de date. Datorită contactelor dintre ele, EIC au, în plus, posibilitatea furnizării informațiilor asupra legislației naționale și practicilor comerciale ale altor state membre.

b) Asistență și consultanță asigurată IMM, mai ales în ceea ce privește participarea la apeluri de oferte publice și programe de cercetare comunitare, montajul financiar al proiectelor europene, normele tehnice sau evaluarea perspectivelor lor, căutarea de parteneri, promovarea cooperării transfrontiere și crearea de întreprinderi.

c) Difuzarea informației comunitare pe plan regional, Centrele Euro-Info fiind mai mult decât simple surse de informații, ele asigurând și un serviciu activ de promovare a inițiativelor comunitare și, mai ales, acțiunilor DG XXIII (parteneriat, subcontractare, finanțare pe bază de capital de risc, instruire strategică), programele de cercetare și toate politicile economice comunitare. Centrele stimulează activ întreprinderile locale să participe la afaceri la nivel comunitar prin intermediul unor publicații (expediere de fișe de informare, broșuri, chestionare), seminarii sau participare la expoziții, contribuind astfel la operaționalizarea informației în profitul economiei regionale.

d) Returul către Comisia CE este unul din elementele cheie care permit îmbunătățirea eficacității gestiunii rețelei. Prin poziția privilegiată, EIC sunt în măsură să identifice și să transmită Comisiei CE problemele și preocupările întreprinderilor la nivel european. Fiecare EIC constituie, de fapt, în mod potențial pentru Comisia CE, un vast rezervor de informații provenind de la IMM, camere de comerț, organizații profesionale, agenții locale. Colectarea acestor informații permite, la rândul său, adecvarea mai bună a deciziilor și politicilor comunitare la realitatea economică a regiunilor. Informarea în retur se efectuează prin trimiterea de către EIC a rapoartelor de activitate periodice (ca răspuns la chestionare) și capitalizarea fișierelor întrebări-răspunsuri.

e) Cooperarea inter-EIC se realizează prin intermediul instrumentelor tehnice, acțiunilor de formare, Conferinței anuale, grupului de "Monitoring" ceea ce favorizează dezvoltarea unui "efect rețea" între membrii Rețelei EIC. În plus, intensificarea și îmbunătățirea relațiilor bilaterale, se realizează prin schimbul de personal, organizarea în comun de seminarii și conferințe.

Intensificarea relațiilor între EIC printr-o apropiere transnațională, sectorială dar și umană, se înscrie în cadrul noii dimensiuni pentru politica de întreprindere definită de către Comisia CE în orientările din 22 noiembrie 1990 și adoptate de către Consiliul U.E. pe 18 iunie 1991. Aceasta semnifică, de asemenea, pentru EIC o accentuare a dialogului cu IMM și o informare de calitate în favoarea lor, garanți ai succesului acestora în cadrul Marii Piețe.

f) Obligațiile contractuale, în virtutea cărora ansamblul Centrelor Euro-Info sunt evaluate în mod individual de către Structura Centrală, potrivit unor criterii prestabilite, asigurându-se astfel un control de calitate strict al rețelei. Scopul final pentru Comisie este furnizarea unui serviciu complet și ținut în funcție de nevoile exprimate de către fiecare IMM și extinderea și diversificarea serviciilor oferite de EIC.

Rețeaua EIC număra 219 centre (iulie 1994) repartizate pe teritoriul Comunității Europene. De asemenea, s-au creat centre de corespondență în unele țări est-europene (Polonia, Slovacia, Cehia, Ungaria) cu sprijinul Comisiei CE. Camera de Comerț și Industrie a României a câștigat licitația pentru crearea unui Centru Euro-Info (principalul concurent a fost firma privată ECOMEX). Din cei 120.000 ECU cu această destinație, CRIMM a avansat circa 15.000 ECU, în 1995. Instruirea staff-ului pe timp de o săptămână era prevăzut să aibă loc la Bruxelles, la DG XXIII. Sprijinul prin programul PHARE era destinat să asigure salariile staff-ului, parte din hardware și software, pregătirea și instruirea staff-ului centrelor teritoriale, accesul la baze de date etc. De asemenea, s-a obținut un suport bilateral de la Camera de Comerț din Bruxelles pentru instruire, pregătire și abonare la rețele cu plată Euro-Info.

2. Euro-Info este un buletin de informare rapidă destinat IMM și artisanatului expedit, în mod gratuit, organizațiilor, asociațiilor și grupărilor profesionale, corespondenților Biroului de apropiere a întreprinderilor (BRE), membrilor rețelei BC-Net, Centrelor Euro-Info și conducătorilor IMM care îl solicită. Buletinul Euro-Info furnizează informații concise asupra: acțiunilor întreprinse de către DG XXIII; instrumentelor propuse (BRE, BC-Net, Europarteneriat, Intreprinse, Centre Euro-Info etc.); acțiunilor efectuate de către alte Direcții Generale și care prezintă interes pentru IMM și artisanat (politică regională, cercetare și dezvoltare, instruire etc.).

3. Pentru sensibilizarea și informarea conducătorilor IMM cu privire la acțiunile întreprinse la nivel comunitar în favoarea acestora (programele Intreprise, Europarteneriat, BRE, BC-Net etc.), DG XXIII dispune, începând din 1989 de standuri itinerante care servesc de suport pentru reprezentarea la târguri, expoziții, seminarii și conferințe, care se adresează conducătorilor IMM. În 1992, de exemplu, DG XXIII a participat la aproape 50 de târguri și expoziții în țări ale CEE și AELS, dar și în Europa de Est (Cehoslovacia). Participările au fost însă în proporție de 90% în statele membre CEE.

4. Băncile de date ale Comunității Europene, gestionate de organizații "gazdă" (de exemplu, Eurobase-Comisia CE, Echo-Customer Service), sunt surse de informații consultabile de IMM. Orice PC compatibil poate fi conectat la aceste bănci de date, informatizate pe un ordinator central și acesta cu costuri modice. Oferta de informații disponibile, prin intermediul băncilor de date se multiplică zilnic (informații cu caracter general, industrial, geografic

etc.). Printre principalele bănci de date care prezintă interes, în special, pentru IMM se numără: TED - bănci de date care conțin apeluri de ofertă ale CE și ale piețelor publice din 80 de țări (actualizată zilnic); CORDIS - difuzarea activităților de cercetare ale CE; I'M Guide - repertoriu al pieței europene a serviciilor de informații electronice etc.

F. Programe în domeniul cercetării-dezvoltării tehnologice și inovației

Orientările actuale ale programului de cercetare-dezvoltare tehnologică (C&DT) pentru perioada 1994-1998 (cu un buget de aproximativ 12.300 milioane ECU) prevăd continuarea și multiplicarea acțiunilor speciale în favoarea IMM, prin coordonarea adecvată a eforturilor de C&DT efectuate de statele membre ale UE și completate de programul la nivel comunitar. O atenție prioritară se acordă mobilizării IMM cu potențial ridicat de dezvoltare, din toate sectoarele, către tehnologii de vârf, atât în calitate de participante la C&DT comunitară, cât și de utilizatoare ale rezultatelor acesteia, în scopul rentabilizării investiției comunitare în C&DT. Aceste orientări corespund cu cele ale politicii industriale care pun accent pe promovarea investițiilor cu caracter nematerial (resurse umane, C&DT, proprietate intelectuală), pe întărirea legăturii dintre cercetare și competitivitatea industriei europene, precum și stimularea unui parteneriat mai activ între cercetare publică și întreprinderile private. Pentru stimularea nu numai a ofertei ci și a cererii de tehnologie de către IMM, participarea cu susținerea Comunității este deschisă IMM industriale care utilizează mai puțin de 500 salariați, au o cifră de afaceri sub 38 milioane ECU și al căror capital nu este deținut mai mult de 1/3 de o societate mamă sau orice alt organism.

a) În cadrul programului strategic comunitar pentru inovare și transfer de tehnologie SPRINT, una din priorități este stimularea inovării în IMM. Schema de finanțare utilizată vizează promovarea achiziției de noi tehnologii de către industriile tradiționale, prin subordonarea plății la performanțele realizate de acestea. Prin aceasta se urmărește, pe de o parte, îmbunătățirea lichidităților și, pe de altă parte, creșterea competitivității furnizorilor europeni de noi tehnologii, care sunt în numeroase cazuri IMM. Un grup de bănci și instituții financiare europene, selecționate de Comisia CE în vederea promovării acestei tehnici, sunt sprijinite prin subscrierea unei părți a finanțării cu risc, pe care acestea o acordă tehnologiilor. Partea finanțării cu risc acoperită din bugetul programului SPRINT este cuprinsă între 50.000 și 200.000 ECU. Intermediarul financiar (bancă, instituție financiară) efectuează evaluarea proiectelor propuse pe baza unor criterii definite de Comisia CE și acordă un avans negaranțat furnizorilor europeni pentru acoperirea ecarterului între momentul punerii în

funcțiune și cel al obținerii performanțelor în raport cu obiective predeterminate. Plățile efectuate de cumpărător se eşalonează pe o perioadă de la 2 la 3 ani.

b) Ajutor acordat IMM pentru implementarea de tehnologii noi - MINT - "Managing the Integration of New Technology" este o acțiune lansată în cadrul programului SPRINT (program comunitar pentru inovare și transfer de tehnologii). Gestionat în manieră descentralizată de către operatori naționali sau regionali, la propunerea statelor membre, acțiunea MINT este complementară acțiunilor similare existente în statele membre și adaptată potrivit unor nevoi particulare.

Obiectivul programului MINT constă în favorizarea absorbției de tehnologii noi de către IMM care au recurs la consultanți specializați în managementul inovației.

Statele membre au propus 24 organisme de coordonare la nivel regional sau național responsabile de selectarea, formarea și controlul unui nucleu de experți care îndeplinesc misiuni individuale de consultanță. Consultantul asistă IMM să conceapă un plan de implementare de noi tehnologii și de tehnici de management (design, calitate, expertize etc.), respectând nevoile sale reale. Ateliere de formare s-au înființat pentru întreprinderile care au aceleași nevoi tehnologice și comerciale, care orientează IMM către mecanismul de susținere cel mai potrivit nevoilor sale.

c) Forumuri de investiții transnaționale, al căror obiectiv constă în facilitarea asigurării finanțării IMM inovatoare cu potențial de dezvoltare superior, din sectoarele tehnologiilor de vârf.

Acțiunile întreprinse au în vedere punerea în contact a acestor întreprinderi și a investitorilor, originari din diferite țări, care caută posibilități de investiții.

Instrumentul folosit este forumul, în cursul anului 1993 desfășurându-se 12 forumuri care au asociat mai multe orașe europene (Copenhaga, Bolonia, Nantes, Edinburg, Iena, Roma, München etc.) din țări comunitare.

Organizarea acestor forumuri a fost încredințată unor organizații cu profiluri diverse, dintre care: Association européenne des sociétés du capital à risque (EVCA), în Belgia; Agence Nationale de Valorisation de la Recherche (ANVAR) și Technology International Exchange (TIE), în Franța; Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), în Spania; Ente per le Nuove tecnologie, l'Energia e l'Ambiente (ENEA), în Italia etc.

IMM, originare din mai multe țări care oferă un potențial de dezvoltare și de expansiune superior în Europa, sunt alese de către un comitet de selectare constituit din asociații naționale de capital-risc și organizatori ai forumurilor (de exemplu, EVCA, CDTI, ANVAR, ENEA, TIE).

Investitorii - în medie de la 40 la 60 pe forum - sunt, în general, deținători de capital-risc, societăți de investiție, instituții de credit pe termen lung, dar și

alte firme industriale interesate de participare la capitalul acestor IMM. Aceștia, de asemenea, sunt din diferite țări, ceea ce conferă o dimensiune paneuropeană manifestării, lărgind și evantaiul și volumul fondurilor disponibile.

Avantajele acestor forumuri sunt evidente pentru ambele părți: întreprinderile realizează contacte cu numeroase surse potențiale de investiții, iar investitorii selectează și centralizează numeroase proiecte de calitate, ceea ce permite evaluarea și operarea investițiilor în manieră rapidă și performantă.

d) Acțiune de cercetare în cooperare pentru tehnologie (CRAFT)

Acest program vizează să furnizeze o susținere financiară grupurilor IMM industriale confruntate cu o necesitate comună de efectuare a unor lucrări de cercetare industriale sau tehnologice, solicitate unor centre de cercetare, universități sau alte întreprinderi. C&DT propusă trebuie să se încadreze obiectivelor programului BRITE-EURAMII- Tehnologie industrială și a materialelor.

CRAFT este pus în aplicare prin intermediul unei proceduri deschise de cereri pentru propuneri de proiecte. Sub rezerva disponibilităților fondurilor, orice IMM este liberă să propună un proiect în orice moment în cursul următorilor doi ani de la publicarea "Apelului pentru propuneri" în Jurnalul Oficial al Comunităților Europene.

Schițele de propuneri prezentate într-o primă etapă sunt evaluate, iar proiectele selecționate sunt apoi dezvoltate în propuneri finale detaliate, prezentate în cursul a 3 la 4 luni care urmează evaluării inițiale. În timpul acestei perioade (faza de "definire și expansiune"), IMM candidate constituie un consorțiu, definesc programul de lucru al C&DT și identifică organizația (sau organizațiile) care vor efectua lucrarea. Faza de "definire și expansiune" este finanțată de Comisia CE prin intermediul unei "subvenții pentru expansiune" cu o valoare de până la 15.000 ECU. Costul poate fi cuprins între 0,4 și 1 milion ECU.

Condițiile de participare prevăd că programul este deschis numai organismelor Comunității Europene (solicitanții trebuie să fie IMM și cercetarea trebuie efectuată în Europa). În scopul facilitării gestiunii și organizării proiectului, IMM solicitante pot desemna un reprezentant (de exemplu, o asociație industrială dar nu un executant potențial al C&DT) care va acționa în numele lor în calitate de solicitant principal.

În plus, fiecare proiect trebuie să includă în etapa sa finală (etapa 2) două grupuri distincte de participanți:

- solicitanții: IMM industriale care nu dispun de infrastructuri proprii pentru cercetare sau acestea sunt insuficiente și operează în domeniile acoperite prin program (minier, fabricare, construcție, transformare, reciclare etc.). Participarea de întreprinderi mari ca și de IMM care dispun de infrastructură de C&D este posibilă numai

dacă este vorba de o cerere specială și dacă aceasta este în avantajul întreprinderilor solicitante;

- executanții C&DT care vor efectua lucrarea de cercetare, de exemplu, centre de cercetare, universități, institute de învățământ superior și/sau întreprinderi.

Participanții din țări europene terțe care sunt membre ale COST (Cooperare Europeană în domeniul Cercetării Științifice și Tehnice) și din țări din Europa Centrală și Orientală sunt autorizați să participe pe o bază proiect cu proiect. Aceștia nu pot îndeplini rolul de solicitant principal și nu primesc finanțarea Comisiei, ci contribuie numai la administrarea generală a programului.

Criteriile generale de selectare a proiectelor sunt următoarele: conformitate cu cadrul și obiectivele programului Brite-Euram II; calitate și noutate științifică și tehnică; caracter preconcurrential; avantaje științifice, tehnice, industriale și economice; dimensiune europeană.

În plus, se ține cont și de unele criterii specifice: propunerile să prezinte un interes industrial și dacă este posibil, multisectorial; în etapa 1, solicitarea să provină de la cel puțin 2 IMM industriale independente din cel puțin 2 state membre; în etapa a doua, de cel puțin 4 IMM industriale independente din cel puțin 2 state membre; preferința va fi acordată proiectelor care implică un număr substanțial de solicitanți; costul total este cuprins între 0,4 și 1 milion ECU; durata este, în general, de la 1 la 2 ani; proiectele se execută în cooperare prin faptul că lucrarea de cercetare este efectuată de către executanții C&DT aleși de către solicitanți; implicarea solicitanților IMM în planificarea și gestiunea proiectului; propunerile trebuie să menționeze clar mijloacele de exploatare și de difuzare a rezultatelor, inclusiv, în măsura posibilului, nevoile în formare și/sau transferul de know-how; propunerile trebuie să contribuie la ameliorarea condițiilor de muncă și de mediu ca și la coeziunea socială în Comunitate.

e) Prime de fezabilitate BRITE/EURAM

Obiectivul acestui program constă în acordarea unui ajutor financiar pentru IMM individuale care participă la un program transnațional de cercetare și dezvoltare cu alți parteneri. Scopul este demonstrarea capacităților de cercetare ale IMM, a fezabilității unui concept, procedeu, sau a unui material pentru un proiect cuprins în programul BRITE-EURAM, confirmarea potențialului de C&DT pentru un proiect de cercetare european, extinderea rezultatelor la o subsecvență ulterioară de proiect industrială în cadrul programului BRITE-EURAM.

Domeniile de cercetare care au prioritate la finanțare prin intermediul acestui program comunitar sunt următoarele:

1. Materii prime: tehnologie de exploatare; tehnologie minieră; prelucrarea minereurilor.

2. Reciclare: reciclare și recuperare a deșeurilor industriale, inclusiv a metalelor neferoase; reciclare, recuperare și reutilizare a materialelor avansate.

3. Materiale structurale: materiale metalice și compozite cu structură metalică; materiale ceramice, compozite cu structură ceramică și materiale avansate din sticlă; polimeri și compozite cu structură de polimeri.

4. Materiale funcționale pentru aplicații magnetice, optice, electrice, biotehnologice și de supraconductivitate, materiale magnetice; materiale supraconductoare la temperatură înaltă; materiale conductoare electrice și ionice; materiale optice; materiale biotehnologice.

5. Materiale de consum de masă: materiale de ambalaj; noi materiale industriale de construcție.

6. Concepere a produselor și a procedeelelor: tehnici și aparate de concepție inovante; metodologii de concepere a componentelor complexe; mentenabilitate și fiabilitate.

7. Fabricare: aparate, tehnici și sisteme de fabricare de calitate superioară; tehnici de fabricare care permit o utilizare industrială a materialelor de vârf; abordare integrată a caracterului specific chimic și a celui al procedeelelor.

8. Strategii de inginerie și de gestiune pentru ansamblul ciclului de viață al produsului: strategii care integrează concepția; inginerie; factorii umani în gestiunea ingineriei și a fabricării.

Programul este deschis exclusiv IMM a căror activitate principală nu este C&DT, programarea sau serviciile adiacente și care operează în cadrul domeniilor deschise prin program (fabricare, transformare, construcție, minereuri etc.).

Tipul de susținere este finanțarea a până la 75% din costul total, cu un maximum de 30.000 ECU.

Criterii de selectare a proiectelor: impact economic potențial și interes industrial; calitate științifică/tehnică a lucrării propuse și maniera în care este descrisă; nivelul inovației tehnice și industriale a lucrării propuse; potențial pentru dezvoltarea ulterioară în cadrul unui proiect de cercetare industrială european; contribuție la îmbunătățirea condițiilor de muncă, ale mediului și ale coeziunii economice și sociale în interiorul Comunității.

Programul "Prime de fezabilitate" este pus în aplicare prin intermediul unui apel la propuneri de proiecte care rămâne deschis timp de cel puțin 2 ani de la data publicării sale în Jurnalul Oficial, atâta timp cât fondurile rămân disponibile.

f) Difuzarea și utilizarea rezultatelor cercetării în științe și tehnologii (VALUE)

Obiectivul programului VALUE este promovarea difuzării și valorificării rezultatelor activităților comunitare de cercetare anterioare (C&DT) în scopul sprijinirii creșterii competitivității industriei europene și, în cadrul acesteia, mai ales a IMM.

Comunitatea Europeană a consacrat, încă din 1991, peste 2 miliarde de ECU activităților de cercetare și de dezvoltare tehnologică, în scopul întăririi bazelor științifice și tehnologice ale industriei europene și a favorizării dezvoltării competitivității internaționale a acesteia.

Acest obiectiv general ambițios nu poate fi atins decât dacă rezultatele obținute prin programele de cercetare (ESPRIT, BRITE, BAP, JOULE etc) fac obiectivul unei exploatări eficiente de către industria europeană. Scopul programului "Value" este sprijinirea IMM și laboratoarelor care dovedesc dificultăți în utilizarea sau transferarea rezultatelor C&DT, eficacitatea și rapiditatea proceselor de difuzare și de valorificare fiind cele care condiționează în cele din urmă realizarea obiectivelor programelor comunitare.

Acțiunile întreprinse pentru derulare în condiții optime a programului sunt:

1. Crearea serviciului de informare CORDIS, compus din numeroase baze de date, care contribuie la informarea actualizată asupra activităților de C&DT comunitare și a rezultatelor acestora.

2. Difuzarea rezultatelor, care permite, prin mijloace corespunzătoare (publicații, conferințe, baze de date etc.) să facă cunoscute rezultatele obținute, în scopul favorizării transferului, în interiorul Comunității, a cunoștințelor științifice și tehnice.

3. Promovarea exploatării rezultatelor cercetării, mai ales prin acțiuni de asistență, cum sunt realizarea de studii de piață, planuri de exploatare, căutarea de parteneri, participarea la târguri specializate, precum și prin mecanisme de susținere pentru realizarea de prototipuri și de încercări (teste).

4. Rețeaua de comunicare între sistemele informatice în domeniul cercetării și a dezvoltării tehnologice, se traduce, mai ales, printr-o asistență la asocierea RARE (rețele asociate pentru cercetarea europeană), la proiectul EUREKA Cosine, ca și la unele proiecte naționale care concură la acest obiectiv.

g) Rețeaua de Centre-Relea înființată pentru asigurarea la nivelurile național și regional, și în diferitele sectoare de activitate, a celui mai bun acces la programele comunitare și la rezultatele acestora și facilitarea valorificării acestora, în special, de către IMM. Centrele-Relea informează IMM asupra programelor comunitare și cererile de propuneri de proiecte și permite partenerilor potențiali să se orienteze către acestea și să pregătească proiecte.

Punerea în funcțiune a Centrelor-Relea a început în 1992, existând deja la începutul anului 1994, un număr de 29 de centre în 10 țări comunitare.

h) Acțiunea "Primes Value IMM" are ca obiective: promovarea transferului inovației provenită din programe comunitare de cercetare și de dezvoltare către IMM și ameliorarea gradului lor de utilizare.

Acțiunile Comisiei, în acest sens, au în vedere stimularea formulării de propuneri de proiecte ale IMM care vizează exploatarea programelor de cercetare și de dezvoltare tehnologică comunitare. Această ofertă nu se adresează contractanților care participă sau au participat la asemenea proiecte comunitare și concesionarilor și/sau partenerilor lor de exploatare.

Mecanismul de susținere financiară a activităților selecționate este următorul:

1. Subvenții acoperind până la 75% din cheltuielile de deplasare și de sejur (în limita a 7.000 ECU) pentru participarea la reuniuni care permit stabilirea nevoilor unui client (achizitor) de nouă tehnologie;

2. Subvenții pentru schimburile tehnologice vizând să acopere toate costurile asociate evaluării transferului tehnologic; subvenția este de maximum 100.000 ECU și acoperă până la 50% din costurile reale.

Acțiunea pilot a fost lansată în iunie 1991 inițial pentru o perioadă de doi ani. Dar, dat fiind faptul că cercetarea produce în permanență noi rezultate, ulterior nu s-a mai fixat o dată limită pentru angajare și pot fi prezentate propuneri de proiecte în orice moment, Comisiei.

G. Programe privind accesul la piețe (publice și externe)

1. Ameliorarea condițiilor de acces a IMM la piețele publice¹

Obiectivul constă în informarea IMM asupra posibilităților de acces la piețele publice și a Comisiei CE în privința dificultăților întâmpinate de IMM în accederea la aceste piețe, în contextul existenței barierelor netarifare care protejează, încă, la nivel național unele sectoare economice.

IMM suferă de dezavantaje particulare datorate dimensiunii care fac dificil accesul: dimensiunea mare a contractelor (comenzilor) publice; dificultatea obținerii informațiilor adecvate și în timpul necesar; insuficiența timpului necesar pentru pregătirea ofertelor; existența barierelor netarifare (acreditare, norme tehnice, cultură, limbaj al relațiilor contractuale etc.); costuri de pregătire a ofertelor, proporțional, mai importante pentru IMM; adaptarea dificilă la specificații și proceduri de certificare și garantare a calității; absența de credibilitate într-o țară îndepărtată etc.

¹ Prin piață publică se înțelege ansamblul comenzilor ce vizează obiective de interes public.

Pentru atenuarea și chiar eliminarea acestor dificultăți, acțiunile Comisiei CE au vizat, în principal, următoarele aspecte:

- îmbunătățirea informării (precizie, claritate, procedură, rapiditate) prin: difuzarea zilnică nu numai a apelurilor de oferte ale Comunității Europene, ci și a celor a numeroase alte autorități publice, mai ales prin intermediul băncii de date TED (Tenders Electronic Daily); standardizarea informațiilor privind piețele publice; difuzarea de ghiduri practice asupra procedurilor pe piețele publice europene și asupra manierei de pregătire în acest domeniu;
- simplificarea procedurilor de aprobare (consimțământ) și de precalificare;
- sprijin în căutarea de parteneri europeni;
- conceperea de proceduri rapide de recurgere legală la aceste piețe prin: încurajarea divizării marilor piețe în loturi; dezvoltarea sistemelor de informare care permit furnizarea în mod anticipat a detaliilor asupra posibilităților de subcontractare;
- conceperea de contracte de subcontractare tip;
- încurajarea formării sistemelor de garantare reciprocă;
- furnizarea de servicii de formare și consiliere.

2. Facilitarea accesului IMM europene pe piețele externe

Obiectivul este facilitarea accesului IMM pe piețele unor țări extra-comunitare și promovarea exporturilor.

a) Comisia Europeană, prin intermediul DG XXIII, elaborează ghiduri practice "Doing Business in...". Un asemenea ghid, "Doing Business in the SUA", apărut în 1989, a fost reactualizat și republicat în 1993 (sunt avute în vedere asemenea studii de piață pentru Canada și Australia).

b) Un proiect pilot a fost lansat în 1992 în scopul promovării stabilirii de legături între organizațiile de susținere a întreprinderilor (camere de comerț și ale artizanatului, agenții de dezvoltare regională, centre de afaceri etc.) din Comunitate și organizațiile corespondente din Europa Centrală și Orientală în scopul încurajării comerțului, investițiilor și cooperării cu IMM din aceste țări. Realizarea proiectelor reținute au debutat în 1993.

c) Facilitarea accesului IMM europene pe piețele externe se realizează și prin intermediul unor programe ale Comunității Europene care vizează cooperarea între IMM europene și din alte țări și prin crearea de societăți mixte, prezentate în continuare.

JOPP (Joint Venture PHARE Programme)¹, program al Comunității Europene (CE) care are ca obiective facilitarea creării și dezvoltării de întreprinderi mixte în țările din Europa Centrală și Orientală (ECO) și a investițiilor străine și dezvoltarea unui sector privat competitiv în aceste țări. Programul este destinat cu prioritate IMM provenite din CE care intenționează să investească în întreprinderi mixte în țări din ECO. JOPP oferă diverse tipuri de sprijin care iau în considerare diferitele stadii ale creării și dezvoltării unei întreprinderi mixte în țările din ECO: căutarea de informații preliminare, contracte preliminare, studii de fezabilitate, proiecte pilot, instruire și transfer de tehnologie, nevoile de finanțare ale întreprinderii mixte.

Programul se adresează proiectelor de creare sau dezvoltare de întreprinderi mixte. În cadrul acestora orice întreprindere al cărei capital este deținut de unul sau mai mulți parteneri este considerată ca întreprindere mixtă și poate beneficia de sprijin prin program dacă îndeplinește următoarele criterii: întreprinderea mixtă să fie considerată ca atare în legislația țării din ECO (respectiv a țării avute în vedere); cel puțin un partener să provină dintr-o țară a Comunității Europene; cel puțin un partener să fie situat într-o țară din ECO; cel puțin 75% din capital să fie deținut de partenerul/partenerii din Comunitate și din țările ECO.

Întreprinderile comunitare pot beneficia de JOPP fie dacă crează o întreprindere mixtă în țările din ECO, fie dacă contribuie la dezvoltarea sau restructurarea unei întreprinderi mixte existentă în țările din ECO.

Modalitățile de sprijin comunitar sunt diferite în funcție de faza de intervenție, și anume:

a) În faza preliminară se furnizează o susținere financiară destinată să acopere o parte a costurilor eligibile care se referă la activitățile exercitate în cadrul unei diversificări, a unei expansiuni sau a unei dezvoltări semnificative a activității unei întreprinderi mixte deja existente. Forma contribuției comunitare constă în acordarea unui avans în ECU și rambursabil în ECU, transformabil în subvenție în unele condiții. Suma maximă a contribuției comunitare este de 20.000 ECU pentru studiul de prefezabilitate (costuri legate de negocieri cu partenerul potențial, cum ar fi cheltuieli de călătorie și de cazare și costurile implicate de pregătirea dosarului) și de 150.000 ECU pentru studiul de fezabilitate și proiectul pilot (costuri legate de elaborarea studiului, cum ar fi pentru consultanți și experți).

b) Faza de cofinanțare se adresează întreprinderilor în creare sau în dezvoltare. Comunitatea suportă o parte a riscurilor proiectelor de întreprinderi mixte prin acordarea de resurse financiare pe termen mediu și lung în participare egală cu alți investitori (intermediari financiari, fie direct sau indirect)

¹ Programul Joint Venture PHARE, Comisia Europeană, DG XVIII, decembrie 1995.

care acoperă nevoile de finanțare ale proiectului de întreprindere mixtă. Forma contribuției comunitare este finanțarea (în ECU) pe o perioadă de maximum 10 ani. Rambursarea se face în monedă locală. Suma maximă a contribuției comunitare este de 2 milioane ECU.

c) Faza de asistență tehnică are ca scop întărirea resurselor în capital uman (transfer de tehnologie, formare) a întreprinderilor mixte (noi sau existente) prin cofinanțarea unor acțiuni de asistență tehnică și de transfer de know-how. Forma contribuției comunitare constă în acordarea de împrumuturi (în ECU) fără dobândă, rambursabile (în monedă națională, locală) în 5 ani. Suma maximă a contribuției comunitare este de 250.000 ECU.

Legătura între întreprinderile beneficiare ale programului și serviciile Comisiei Comunităților Europene este asigurată prin intermediul unei rețele de intermediari financiari asociați programului, al căror rol constă în: studierea, analizarea și transmiterea apoi către serviciile competente ale Comisiei CE a dosarului proiectului prezentat de întreprinderile care doresc să beneficieze de program; asigură, când este cazul, cofinanțarea directă sau indirectă a proiectului prezentat; gestionează vărsarea contribuției comunitare întreprinderii al cărei proiect a fost reținut (acceptat); efectuează urmărirea punerii în aplicare a proiectului.

2. MED-INVEST este un program de susținere a cooperării pentru dezvoltarea IMM din țări terțe mediteraneene¹ în asociere cu IMM și organisme profesionale din Europa. Obiectivele programului constau în: crearea unui mediu favorabil constituirii și dezvoltării de IMM pe piețe locale și la export; facilitarea accesului la credit, mai ales pentru finanțarea investițiilor; punerea la dispoziția IMM a serviciilor de informare și de sprijin la dezvoltare, în cantitate și calitate suficiente; dezvoltarea informării și valorificării resurselor umane ale țărilor mediteraneene pentru favorizarea dinamicilor de inovare și de creare de proiecte de activități economice; inițierea și multiplicarea contactelor profesionale pentru facilitarea parteneriatului în perspectiva creării de societăți mixte.

Mai multe tipuri de acțiuni au fost combinate într-un proiect global, printre care:

- acțiuni care permit inițierea și multiplicarea contractelor profesionale: participarea la programul Europarteneriat, Intreprise, BC-Net și BRE etc.
- acțiuni cu conținut specific: acces la credite prin crearea de societăți financiare specializate destinate să propună IMM instrumente financiare noi și să acorde consultanță financiară; export, prin sprijinirea

¹ Țările terțe mediteraneene cu care Comunitatea Europeană are acorduri de asociere sau de cooperare sunt: Turcia, Cipru, Malta, țările Maghreb (Algeria, Maroc, Tunisia), ale Machrek (Egipt, Iordania, Siria și Liban), Israel și Iugoslavia; Spania și Portugalia sunt membre ale Comunității Europene.

creării dacă este cazul a unor societăți specializate de gestiune a exporturilor sau consolidarea celor existente; centre de servicii cu o gamă largă de specialități; sprijin la crearea de IMM; burse de studii și de instruire profesională; studii etc.

3. Programul EXPROM de promovare a exporturilor CE în Japonia are în vedere următoarele tipuri de acțiuni: formarea de personal calificat în practici japoneze (limbă, practici comerciale și industriale, cultură japoneză etc.); studii de oportunitate pe piața japoneză sponsorizate de CE (care au identificat cinci sectoare cu un potențial semnificativ pentru industria europeană: industria mobilei, articole de sport, produse alimentare, aparate de măsură, bijuterii); susțineri logistice și financiare pentru participarea la târguri, expoziții și alte acțiuni de promovare.

Beneficiari ai programului sunt IMM, dar și asociații comerciale și economice europene.

*

* *

Din cele prezentate, se desprind unele concluzii care în contextul relațiilor actuale și de perspectivă cu mediul economic comunitar, pot constitui elemente pentru fundamentarea strategiei naționale privind stimularea, sprijinirea și dezvoltarea IMM românești.

a) Principalele direcții ale acțiunii comunitare pentru dezvoltarea IMM industriale sunt subordonate orientărilor actuale, avute în vedere în U.E. și statele membre, pentru asigurarea unui sistem industrial deschis și competitiv vizând: accelerarea adaptării industriei comunitare la schimbările structurale impuse de noile tehnologii; asigurarea unui mediu favorabil liberei inițiative și dezvoltării întreprinderilor, îndeosebi a IMM; încurajarea cooperării între întreprinderi; impulsivitatea exploatării eficiente a potențialului industrial prin politici de inovare, cercetare și dezvoltare tehnologică; promovarea investițiilor cu caracter nematerial (resurse umane, cercetare/dezvoltare, proprietate intelectuală) și întărirea legăturii între cercetare și competitivitatea industrială.

b) Acțiunile comunitare de sprijinire a IMM sunt definite pe bază de parteneriat între Comisia Europeană și autoritățile competente la nivel național, regional sau local, astfel încât să se stimuleze cererea IMM pentru diferitele măsuri de susținere inițiate la diferite niveluri în favoarea acestora. Parteneriatul se derulează în toate fazele operaționale ale acțiunilor întreprinse: pregătire, finanțare, urmărire și evaluare. Acțiunile sunt coordonate între ele și coerente cu politicile comunitare în domeniul industrial, regional, al forței de muncă, C&DT, protecția mediului, concurență, investiții, cooperare internațională.

c) IMM, fiind considerate ca sursă importantă de absorbție a forței de muncă, sunt sprijinite prin programe comunitare specifice: acces la credite și informații, ameliorarea managementului, formare de personal, acces la piețele

publice și la programe de C&DT, acces la fonduri structurale etc. Politicile de sprijinire a IMM urmăresc, totodată, relaxarea constrângerilor de ordin fiscal, financiar și administrativ care afectează constituirea și funcționarea acestora, acordându-se o atenție prioritară IMM cu potențial ridicat de dezvoltare din sectoarele cu tehnologii de vârf.

d) În scopul promovării cooperării și a unor relații de parteneriat între autoritățile locale și regionale din statele membre U.E. și țările asociate funcționează programe comunitare (Europarteneriat, EC-BIC, CEEI, Intreprise) care presupun implicarea sporită a autorităților regionale și locale în procesele de formulare și aplicare a politicilor comunitare în materie.

e) Sprijinirea proiectelor și inițiativelor care urmăresc dezvoltarea pe plan local, reconversia economică și creșterea calității vieții în zonele care se confruntă cu declinul activității industriale.

f) Încurajarea și sprijinirea inițiativelor care vizează realizarea de proiecte de interes regional transeuropean prin cooperarea directă a autorităților locale.

g) Acțiunile sunt punctuale, vizând categoriile de IMM care au nevoie reală de măsura luată în considerare și pot beneficia cel mai eficient de acestea.

h) Programul integrat de stimulare a IMM europene cuprinde un sistem coerent de măsuri care să favorizeze IMM în diferite etape ale creșterii IMM.

2. ÎN ROMÂNIA

Practic, în România, nu există o politică globală coerentă care să vizeze dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii la nivel național și nu se realizează o coordonare unitară efectivă a programelor externe care sprijină aceste întreprinderi. Totodată, inconsecvența factorilor politico-administrativi în stabilirea unui organism central permanent, specializat care să adopte o strategie unitară pentru dezvoltarea IMM (inițial acesta a fost Agenția Națională pentru Privatizare și apoi Agenția Română de Dezvoltare - ARD, iar în prezent este ANP) demonstrează incapacitatea acestora de a înțelege importanța sprijinirii acestor întreprinderi, ca o condiție esențială pentru crearea unor structuri flexibile ale economiei și pentru integrarea României în Uniunea Europeană.

Este adevărat că ARD a elaborat strategia de dezvoltare a sectorului IMM private pe perioada 1994-1996, sub forma unui Program care cuprinde obiective precise și acțiuni concrete¹. Totuși, în acest Program nu se specifică termenele intermediare și resursele necesare pentru realizarea obiectivelor propuse, precum și cine răspunde de finalizarea acțiunilor întreprinse (instituții, departamente etc.), iar obiectivele au un grad mare de generalizare. De aceea, este foarte greu să se analizeze impactul punerii în aplicare a unei astfel de strategii. Ori, în opinia noastră, formularea unei strategii la nivel național care să vizeze dezvoltarea IMM trebuie să aibă ca punct de plecare o analiză detaliată a situației IMM, a nevoilor și constrângerilor acestor întreprinderi pentru a se evita, în special, abordarea IMM ca sector distinct în cadrul economiei. Practic, IMM nu există izolate, ci au legături în aval și în amonte cu alte întreprinderi de diferite mărimi din cadrul ramurii/industrii în care ele activează, dar și cu alte firme sau instituții din alte sectoare economice. În aceste condiții este de dorit să se facă o diferențiere a IMM mai mult pe domenii de activitate decât să se persiste pe abordarea lor "colectivă"².

În continuare, vom încerca să prezentăm succint câteva aspecte legate de cadrul instituțional și legislativ care vizează crearea și dezvoltarea IMM, precum și să reliefăm principalele rezultate obținute în urma implementării Programului PHARE 1993-1995.

¹ În Anexa 2.1. sunt prezentate obiectivele și acțiunile propuse prin Programul de Dezvoltare a Sectorului IMMP pe perioada 1994-1996.

² Arturo L.Tolentino, Guidelines for the analysis of policies and programmes for small and medium enterprise development, Enterprise and Cooperative Development, International Labour Office, Geneva, 1995, p.6.

2.1. Cadrul instituțional

Promovarea unui mediu favorabil creării și dezvoltării IMM-urilor în economia românească a reprezentat pe de o parte, principalul mijloc de flexibilizare a structurilor industriale în cadrul reformei economice, iar, pe de altă parte, un demers important în derularea și finalizarea procesului de integrare europeană.

Printre acțiunile cele mai importante întreprinse pentru crearea și consolidarea cadrului instituțional se evidențiază¹:

Organizarea activității de promovare a sectorului IMM private din cadrul Agenției Naționale pentru Privatizare (ANP), care a demarat în cursul anului 1990 și care s-a desfășurat în cadrul Direcției Generale: Dezvoltarea IMM din ANP, până în februarie 1993, fiind apoi transferată în cadrul Agenției Române de Dezvoltare (ARD). ARD a fost până în data de 1 septembrie 1995² organismul central de specialitate, în subordinea Guvernului și a avut ca principale obiective atragerea investițiilor străine și dezvoltarea întreprinderilor private.³

Crearea și susținerea logistică și financiară a Fundației CRIMM, organizație neguvernamentală independentă care implementează Programul PHARE pentru dezvoltarea sectorului IMM din România (proiect R-9207). Fundația CRIMM funcționează ca organism de implementare a diverselor programe, ca animator al sectorului IMM private, ca furnizor de asistență tehnică și în calitate de consultant principal și inițiator de propuneri de specialitate în domeniul dezvoltării sectorului IMM private.

Înființarea și susținerea logistică și financiară a Centrului pentru Promovarea Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii - Centrul ARD-PNUD, în cadrul Proiectului ROM/90/002, cofinanțat inițial pentru o perioadă de trei ani de către Guvernul României și Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare. Acest centru a fost finanțat în 1991, având ca obiectiv general sprijinirea întreprinzătorilor particulari prin acordarea de servicii de consultanță în mod gratuit.

¹ xxx Strategia ARD pentru dezvoltarea sectorului IMM, Agenția Română de Dezvoltare, București, 1994.

² Începând cu data de 1 sept. 1995, activitatea de coordonare, îndrumare și sprijin a IMM, așa cum este reglementată prin Ordonanța Guvernului nr.25/1995 privind stimularea IMM se realizează de către Agenția Națională pentru Privatizare (Ordonanța Guvernului nr.38/25.08.1995).

³ Pe lângă ARD și ANP funcționează și alte instituții guvernamentale care prin anumite activități și programe sprijină dezvoltarea IMM și crearea unui mediu concurențial de afaceri: Consiliul de Coordonare, Strategie și Reformă Economică, Ministerul Muncii și Protecției Sociale, Ministerul Tineretului și Sportului, Comisia Națională pentru Statistică. La acestea se mai adaugă Camera de Comerț și Industrie a României și Camerele județene de Comerț și Industrie.

Înființarea Fondului Român de Garantare a Creditelor pentru întreprinzători (FRGC), cu asistență tehnică și financiară acordată de către Guvernul Canadei, Guvernul Austriei și Programul PHARE prin Fundația CRIMM.

Înființarea Fundației - Centrul pentru Implementarea Managementului Performant (CIMP), cu asistență de la British Know-How Fund, specializată, în principal, în pregătirea managerilor unităților economice și experților din instituțiile guvernamentale implicate în susținerea sectorului privat.

Instituționalizarea unor întâlniri periodice între principalele organizații implicate în dezvoltarea sectorului IMM.

Organizațiile și instituțiile cu atribuții în domeniul IMM-urilor existente în țara noastră sunt într-un număr foarte mare și au diverse forme de organizare în funcție de profilul de activitate, repartizarea în teritoriu și obiectivele propuse.

În aceste condiții, o prezentare, fie și succintă, a lor, practic ar fi foarte greu de realizat. În accepțiunea noastră, aceste instituții și organizații se pot diferenția pe mai multe categorii, după cum urmează:

Centre pentru Dezvoltarea IMM: Centrul Balcanic de Cooperare - IMM București; Centrul de Afaceri Transilvania - Cluj; Centrele de Dezvoltare a IMM din Argeș, Brăila, Dolj, Maramureș, Teleorman (cu asistență tehnică și financiară PHARE); Centrele de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii ROM-ITA din Bistrița, Târgu-Jiu și București (proiect inițiat de grupul italian CNA Veneto/Euro In Consulting și sprijinit de programul PHARE prin Fundația CRIMM); Centrele de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii la Timișoara, Iași, Craiova și București cu asistență tehnică și financiară americană. Centrul Româno-American pentru Dezvoltarea IMM-București (Program al Academiei de Studii Economice cu sprijinul USAID).

Instituții pentru Dezvoltarea IMM: Fondul Român de Garantare a Creditelor; Centrul de Tehnologii, Inventică și Business.

Agenții de Dezvoltare Locală - Centrele de Consultanță în Afaceri din Deva, Reșița, Baia Mare s-au constituit în urma Proiectului coordonat de Ministerul Industriilor și Consorțiul Progetto Lazio și finanțat prin Programul PHARE.

Asociații ale întreprinzătorilor: Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România - București; Uniunea Națională a Patronului Român; Uniunea Generală a Industriașilor din România ș.a.

Instituții pentru dezvoltarea întreprinzătorilor particulari și sprijinirea lor în obținerea de spații speciale sau ateliere de lucru: Centrul Incubator Tehnologic și de Afaceri București (CITAF) Incubatoarele de afaceri pilot create cu sprijinul Fundației CRIMM, în cadrul Programului PHARE 1993-1995, de la Brăila, Miercurea Ciuc, Sibiu și Timișoara.

Centre de Consultanță în Afaceri: Centrele pentru Afaceri și Management de la Tg. Mureș și București, cu asistență tehnică și financiară de la Guvernul Marii Britanii (British Know-How Fund); Centrele de Consultanță în Afaceri de la Sibiu, Arad, Timișoara, Târgoviște cu asistență tehnică și

financiară de la Guvernul Germaniei; Centrul Româno-American pentru Excelență în Afaceri - București (Program al Universității Politehnice București - USAID).

Pe lângă instituțiile și organizațiile specializate în sectorul particular, începând din anii '90 au fost puse în aplicare și alte programe internaționale pentru sprijinirea și dezvoltarea IMM-urilor:

- "Programul PHARE pentru dezvoltarea sectorului IMM din România" (implementat de Fundația CRIMM) acordat de Uniunea Europeană, a constat în alocarea unui buget nerambursabil de 10 milioane ECU pentru perioada 1993-1995, distribuit după cum urmează:

- * sprijinirea Fundației CRIMM și a centrelor de dezvoltare a IMM (centre de servicii de consultanță) - 2,7 milioane ECU;
- * crearea unei atmosfere favorabile IMM private - 1,5 milioane ECU;
- * proiecte pilot - 4,8 milioane ECU;
- * finanțarea unității centrale de coordonare - Project Management Unit (PMU) - 1 milion ECU.

Programul PHARE pentru întreprinderi mici și mijlocii și dezvoltare regională 1996-1997 (FIDEL) este o continuare a programului realizat în anii '93-'95 și cuprinde mai multe componente:¹

1- politici guvernamentale de dezvoltare a IMM (0,75 mil. ECU)

2 - activități de informare, training și consilieri (2,8 mil. ECU)

3 - fondul de sprijinire a inițiativelor de dezvoltare locală (6 mil. ECU);²

4 - instrumente financiare pentru IMM; 8 mil. ECU din care 5 mil. ECU microcredite pentru IMM și 2 mil. microgranturi (componentă subcontractată Fundației CRIMM), 1 mil. asistență tehnică.

În ceea ce privește prima componentă a Programului vor fi urmărite mai multe obiective, din care am reținut:

- crearea unui sistem integrat la nivel național pentru colectarea, analiza și diseminarea informațiilor care pot contribui la dezvoltarea IMM; sistemul va fi armonizat la structura adoptată la nivelul UE - termen 1997.

- crearea rețelei naționale a Centrelor de Consultanță și Servicii pentru IMM urmărind adoptarea standardelor UE pentru serviciile pe care le oferă - termen 1997.³

- "Programul de Măsuri pentru combaterea Șomajului" (PAEM) este o componentă a Programului PHARE pentru Forță de Muncă și Dezvoltare

¹ În Anexa nr.2.2. se prezintă detaliat obiectivele și activitățile cuprinse în Programul FIDEL.

² Componentele 2 și 3 ale programului sunt administrate de către Fundația Internațională de Management (FIMAN).

³ xxx Strategii, politici și programe privind întreprinderile mici și mijlocii - Raport Național, România, sept.1995, p.5, Anexa 1-5.

Socială și are o durată de trei ani. Este implementat de Fundația Internațională de Management (FIMAN) și se adresează comunității locale, având ca obiectiv general sprijinirea procesului de reformă economică și socială, prin desfășurarea unui program național de măsuri active în domeniul forței de muncă, măsuri orientate preponderent spre combaterea șomajului. Obiective imediate ale programului sunt: - promovarea la nivel național a unui număr de programe locale de măsuri active, concepute și aplicate de către comunitățile locale, încurajarea dezvoltării unor capacități instituționale, care să conceapă și să aplice viitoare programe locale de măsuri active.

- Programul inițiat de "Corpul Păcii" - Agenție guvernamentală a Statelor Unite (înființată în anul 1961). În mai 1993 a fost semnat un acord de Cooperare între Corpul Păcii și ARD pe o durată de șase ani, care are ca scop asigurarea de asistență Centrelor de Consultanță și Instruire care funcționează în diverse localități din țară, Camerelor de Comerț și Industrie locale ca și altor organizații ce au drept scop sprijinirea sectorului privat. Asistența se realizează prin intermediul unor specialiști americani, voluntari.

- Programe care vizează stimularea spiritului antreprenorial: Programul "Educație economică și managerială" derulat prin "Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională" (USAID) în perioada 1991-1992, care a avut drept scop instruirea pe probleme de consultanță pentru întreprinzători a personalului din ANP și a consultanților din cadrul programelor finanțate de PNUD și USAID; Programul "Bună dimineața, România" inițiat de USAID, începând cu anul 1993, este o campanie de informare a publicului pe probleme de privatizare și stimulare a spiritului antreprenorial.

Totodată, luându-se în considerație importanța deosebită care trebuie acordată pregătirii întreprinzătorilor, un aport deosebit considerăm că îl aduc noile instituții de educație și pregătire care s-au creat și anume: Institutul Român de Management (IROMA), Școala de Afaceri - ASEBUSS, Institutul Național de Dezvoltare Economică (INDE), Școala de Studii Postuniversitare de Management - MBA Canadian ș.a.

În ceea ce privește sistemul bancar, a fost creată o instituție specializată care se adresează IMM-urilor: Banca pentru Mica Industrie și Libera Inițiativă (Mindbanc) și au fost abilitate mai multe bănci comerciale să presteze servicii bancare specifice adaptate la nevoile IMM, cum ar fi: Banca Comercială "Ion Țiriac", Banca Comercială Română și Banca Română de Dezvoltare. Relativ la ultimele două bănci, în urma documentării efectuate la sediile acestora, unde au avut loc întâlniri și discuții cu diverși specialiști, au fost identificate mai multe tipuri de credite de care pot beneficia întreprinderile mici și mijlocii, după cum urmează:¹

1. La Banca Comercială Română:

¹ Aceste credite sunt valabile pentru anul 1996 și 1997.

A. Credite în lei

A.1. *Credite în lei acordate IMM în baza Hotărârii Guvernului nr.805/1994¹*; sunt credite cu dobândă bonificată pentru IMM-urile care crează noi locuri de muncă în domeniul industriei, construcțiilor, turismului și serviciilor cu valoare adăugată, cercetării- dezvoltării din sectorul privat; buget: 3 miliarde lei/1996.

A.2. *Credite în lei acordate IMM conform Legii nr.1/1991 republicată*; sunt credite pe termen scurt pentru aprovizionare, producție și desfacere și credite pentru investiții (dezvoltare) în completarea surselor proprii conform normelor de creditare care se acordă pentru realizarea sau dezvoltarea unor capacități de producție sau de achiziționarea de mașini, utilaje, mijloace de transport; buget: 85 miliarde lei, din care 55 miliarde lei sunt repartizate în teritoriu.

B. Credite în valută (finanțate de BIRD)

B.1. *Credite pentru activitatea de pre-export*, respectiv pentru importul de materii prime care se vor îngloba în produsele destinate exportului, în baza contractelor de export existente;

B.2. *Credite pentru finanțarea unor proiecte de investiții*

C. Credite “indirecte” - înțelegeri de finanțare cu bănci străine

C.1. Finanțare export pentru bunuri de capital de origine britanică pentru care există cumpărători români (băncile Lloyds Bank PLC England și National Westminster Bank PLC England²);

C.2. Finanțare pentru bunuri de capital, servicii și proiecte din Austria care au beneficiari români (băncile “Creditanstalt Bankverein Austria” și Z-Lander Vienna Austria);

C.3. Finanțare pentru bunuri de capital de origine elvețiană care au cumpărători români (banca UBS Zürich).

2. La Banca Română pentru Dezvoltare sunt deschise mai multe linii de creditare în valută finanțate de:

BERD:

- credite pentru plata utilajelor și echipamentelor achiziționate din import, precum și pentru creșterea necesarului de capital circulant rezultat ca urmare a punerii în funcțiune a investiției;

¹ Există informații în legătură cu modificarea prevederilor acestei Hotărâri; confirmarea și legalizarea lor nu s-au realizat încă. De asemenea, pentru acordarea unor astfel de credite sunt abilitate Banca Comercială “Ion Țiriac” și MINDBANC.

² Aceste înțelegeri sunt valabile și pentru BANCOREX.

- credite destinate exportatorilor pentru importul de materii prime, materiale, necesare realizării unei anumite tranzacții de export.

O analiză critică a cadrului instituțional creat în favoarea sectorului IMM, conține, cel puțin, următoarele observații:

- nu există o structurare clară a relațiilor de cooperare dintre toate organizațiile și organisme implicate în susținerea sectorului național al IMM private și nici o delimitare strictă a atribuțiilor, competențelor și responsabilităților acestora, de la toate nivelurile, astfel încât să se asigure reducerea și eliminarea suprapunerilor și constrângerilor de ordin birocratic precum și fluența și eficacitatea activității;
- nu s-a definitivat procesul de deplasare a centrului de decizie și acțiune în ceea ce privește problematica IMM private de la nivel central către nivelurile inferioare (regional, local); deși există organizații și asociații care funcționează la aceste niveluri, ele nu au asigurată autonomia necesară și puterea reală de gestiune a unor fonduri special destinate activității IMM private;
- deși s-a acționat pentru stimularea apariției la nivel regional și local a unor inițiative noi și instituții, destinate să sprijine dezvoltarea sectorului IMM private, nu au fost încurajate conlucrarea și/sau concurența onestă, benefică în limitele legii existente;
- inexistența unui centru unic cu reprezentanțe în teritoriu, destinat eficientizării activității de autorizare a firmelor și reducerii timpului necesar efectuării formalităților aferente acesteia.

2.2. Cadrul legislativ

Trecerea de la o economie supercentralizată la o economie de piață a impus elaborarea întregului cadru legislativ necesar creării și funcționării unităților economice cu capital privat. Acesta a trebuit astfel realizat încât să se ia în considerare lipsa relativă de capital privat și, faptul că, practic, sectorul privat era inexistent înainte de 1989. Prima măsură legislativă în domeniu a fost Decretul 54/1990 care stabilea cadrul legislativ privind organizarea și desfășurarea unor activități economice pe baza liberei inițiative.

Legea nr.31/1990 vine în completarea Decretului 54/1990, prin aceasta fiind abrogate prevederile referitoare la întreprinderile mici și asociațiile cu scop lucrativ. Această lege conține următoarele elemente esențiale:

- formele de organizare ale societăților comerciale în România;
- principiile de organizare și constituire a acestor unități economice.

Totodată, ea a furnizat cadrul de constituire și funcționare a societăților comerciale, prevăzând posibilitățile de începere a activității și în condițiile unei lipse relative de capital. Prevederile acestei legi mai oferă și posibilitatea schimbării ulterioare a formei de organizare a societăților comerciale, pe

măsura evoluției financiare precum și a reorganizării și reorientării activității acestora în funcție de evoluțiile din mediul economic.

La ora actuală, capitalul social minim de înființare a SA și SRL de 1.000.000 lei și, respectiv, 100.000 lei este accesibil multor întreprinzători, dar riscă să devină totuși prea mic, pentru a oferi o garanție corespunzătoare partenerilor de afaceri.

Deși a creat cadrul necesar de constituire și funcționare a sectorului privat în România, această lege are un caracter prea general, neprevăzând nici un fel de stimulente pentru anumite categorii de societăți comerciale. Se impuneau măsuri care să vizeze, în special, întreprinderile mici și mijlocii.

Măsuri de stimulare pentru IMM au fost cuprinse în Ordonanța Guvernului României nr.25/august 1993. Prin aceasta, în primul rând, se exprimă clar sprijinul statului pentru constituirea și dezvoltarea IMM, prin asigurarea în favoarea acestora a unui sistem de avantaje și facilități. Resursele necesare se constituie din sumele aprobate anual prin legea bugetului de stat, prin contribuții private și asistență economică din străinătate.

Totodată, pentru prima dată la noi, se definesc și criteriile de încadrare în categoria IMM a firmelor, luându-se în considerare numărul de angajați și cifra de afaceri:

- 5-25 angajați pentru întreprinderea mică;
- 26-200 angajați pentru întreprinderea mijlocie;
- cifra de afaceri anuală între 10 milioane și 2 miliarde lei pentru ambele categorii de întreprinderi.

Mai beneficiază de prevederile ordonanței și asociațiile familiale și întreprinzătorii particulari constituiți potrivit legii.

Domeniile principale de acțiune ale guvernului prevăzute în ordonanță sunt:

- servicii de informare, asistență și consultanță;
- programe de dezvoltare regională;
- pregătirea profesională a managerilor, angajaților IMM și întreprinzătorilor particulari;
- cercetarea științifică și inovația tehnologică;
- accesul la resurse, achiziții publice și subcontractare;
- promovarea exporturilor prin asigurarea accesului la informații și resurse necesare;
- asigurarea de facilități economico-financiare;
- posibilitatea constituirii unor asociații de reprezentare.

Această ordonanță reprezintă un pas înainte în stimularea IMM, dar are un grad mare de generalitate. De exemplu, apare noțiunea de acces în condiții nediscriminatorii la resurse, la materiale și servicii de bază oferite de societățile comerciale și regiile autonome, fără a se clarifica ce înseamnă acest lucru. Pe de altă parte, nu se specifică criteriile de acordare a diverselor facilități,

acestea putând fi stabilite, în cazul bugetelor locale, de către autoritățile administrației publice locale.

Referitor la serviciile de informare, asistență și consultanță, nu se specifică reducerile care se fac pentru IMM sau condițiile de acces gratuit.

Un element de mare importanță cuprins în această ordonanță îl constituie specificarea posibilității de constituire a asociațiilor de reprezentare a IMM cu personalitate juridică. Acestea pot deveni o pârghe importantă în dezvoltarea sectorului privat, datorită faptului că, fiind realizate pe bază consensuală și printr-o procedură simplă, beneficiază de o mare flexibilitate și adaptabilitate la condițiile și nevoile concrete ale IMM. Prin acestea, IMM capătă forțe de reprezentare în relațiile cu alte entități, se coordonează mai bine și se pot sprijini reciproc în atingerea scopurilor propuse.

Hotărârea nr.805/4 noiembrie 1994 vine să specifice anumite facilități economico-financiare acordate IMM. Astfel, se prevede acordarea de credite pentru investiții, cu dobândă bonificată care reprezintă 50% din dobânda de referință a Băncii Naționale a României. Acestea pot acoperi cel mult 80% din valoarea proiectului și nu trebuie să depășească 50 milioane lei. Aceste credite pot fi garantate (în lipsa garanțiilor) de Fondul Român de Cercetare a Creditelor pentru Întreprinzătorii Privati - S.A. Această hotărâre este un pas important în sprijinirea reală a IMM, mai ales că fondul de 3 miliarde lei alocat se restituie prin rambursarea creditelor, deci va acționa ca un fond revolving.

Modul de impozitare a profiturilor rezultate dintr-o activitate economică poate constitui un stimulent sau o frână în calea dezvoltării acestora. Din punctul de vedere al măsurilor adoptate după 1989, în această privință se pot distinge două mari etape. În prima etapă se prevedeau scutiri de impozite pe o durată de la 6 luni la 5 ani pentru societățile comerciale private, în funcție de domeniul de activitate, urmărindu-se încurajarea investițiilor productive.

Cea de a doua etapă este marcată de adoptarea Ordonanței privind impozitul pe profit (nr.70/29 august 1994) prin care se ridică scutirile de la plata impozitului pe profit pentru persoanele juridice înregistrate în Registrul Comerțului, începând cu 1 ianuarie 1995. Cele înregistrate înainte de această dată vor beneficia în continuare de prevederile anterioare.

Această măsură ar fi trebuit să fie diferențiată pe categorii de activitate, în condițiile în care, în prezent, nu există un sector privat suficient de dezvoltat.

În privința atragerii capitalului străin, Legea nr.35/1991 privind regimul investițiilor străine prevede facilități importante. Astfel, scutirile de impozit pe profit prevăzute de această lege sunt pe perioadă între 2 și 5 ani în funcție de domeniul de activitate. De asemenea, se scutesc de plata taxelor vamale materiile prime, materialele consumabile, piesele de schimb și componentele importante necesare și folosite efectiv în producția proprie pe o perioadă de 2 ani precum și bunurile din import necesare investiției, constituite ca aport în natură sau achiziționate din aportul în numerar la capitalul social. Pentru a beneficia de aceste facilități este necesar ca aportul investitorului străin, efectiv

vărsat, să fie de minimum 20% din capitalul social și nu mai puțin de 10 mii USD.

Facilitățile privind impozitul pe profit au fost, însă, ridicate prin Ordonanța nr.70/29 august 1994 și pentru societățile mixte înregistrate la Registrul Comerțului, începând cu 1 ianuarie 1995, ceea ce micșorează interesul investitorilor străini în ceea ce privește constituirea unei firme mixte cu parteneri români.

În concluzie, legislația referitoare la IMM, deși prevede o serie de măsuri de stimulare, are un grad de generalitate ridicat și încă nu permite în totalitate consolidarea unui mediu favorabil pentru dezvoltarea sectorului privat.

Totodată, unul din aspectele cele mai importante ale instaurării unei politici generale favorabile pentru IMM este îmbunătățirea cadrului juridic și reglementar în care acestea funcționează. Se pot acționa în acest sens, fie pentru a suprima sau a atenua constrângerile reglementare, fie prin a îmbunătăți cadrul juridic general existent care administrează activitățile comerciale și industriale. Acestea, în condițiile în care constrângerile reglementare acționează asupra IMM ca obsatcole în expansiunea activității lor și prin impunerea unor costuri ridicate la crearea și dezvoltarea unei activități (se cunosc, de exemplu, formalitățile care contribuie îndeplinite numai pentru a înscris o firmă sau pentru a-i schimba obiectul de activitate).

2.3. Programul PHARE în perioada 1993-1995

Am considerat necesar să abordăm această problemă deoarece, pe de o parte, stimularea constituirii și funcționării IMM este una din prioritățile asistenței acordate de către Uniunea Europeană în derularea procesului de integrare europeană a României, iar, pe de altă parte, Programul PHARE reprezintă unul din cele mai importante mijloace prin care se asigură parcurgerea acestui proces.

Programul PHARE pentru dezvoltarea întreprinderilor private mici și mijlocii din România în perioada 1993-1995 a fost implementat, așa cum am arătat, de către Fundația CRIMM și a avut următoarele componente principale:¹

- Suport instituțional pentru Fundația Centrul Român pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și rețeaua centrelor de dezvoltare;
- Monitorizarea evoluției sectorului privat de întreprinderi mici și mijlocii, prin proiectarea unui sistem de culegere de date statistice referitoare la acest sector;
- Înființarea a 5 centre de dezvoltare;

¹ xxx Cartea Albă a Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Oficiul de Analiză Juridică și Economică al Fundației CRIMM, București, 1995, p.23.

- Elaborarea de studii și realizarea de acțiuni pentru îmbunătățirea accesului întreprinzătorilor privați la resurse financiare;
- Înființarea Oficiului de Analiză Economică și Juridică;
- Desfășurarea unei campanii promoționale în favoarea sectorului privat de întreprinderi mici și mijlocii;
- Acordarea de sprijin financiar pentru asociațiile de întreprinzători privați;
- Colaborarea cu Ministerul Învățământului pentru îmbunătățirea conținutului și a mediului de predare a disciplinelor economice în licee și școli profesionale;
- Înființarea de incubatoare de afaceri pilot;
- Acordarea de facilități financiare pentru sprijinirea întreprinderilor private mici și mijlocii prin intermediul incubatoarelor sau prin acordarea de împrumuturi nerambursabile pentru instituții;
- Sprijinirea parteneriatului internațional.

Practic este foarte greu să se prezinte o situație exactă a gradului de realizare a diferitelor acțiuni propuse. În continuare, însă, vom prezenta principalele rezultate obținute punând accent mai ales pe următoarele componente ale Programului: înființarea a cinci centre de dezvoltare; crearea de incubatoare de afaceri pilot; acordarea de împrumuturi nerambursabile pentru investiții productive.

Analiza performanțelor Centrelor de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii (CDIMM) trebuie să se realizeze în conformitate cu următoarele elemente: A. misiunea specificată inițial pentru acestea (respectiv obiectivele inițiale); B. potențialul uman de care dispun în prezent; C. relațiile directe CDIMM - IMM; D. legăturile care există între CDIMM și alte instituții, organizații locale.¹

A. Dacă se au în vedere obiectivele specifice inițiale care au fost stabilite pentru CDIMM, analiza performanțelor acestora vizează cel puțin următoarele aspecte:

- contribuția lor importantă la realizarea schemei de Grant-uri în perioada stabilită în Program, concretizată în special în sprijinirea întreprinzătorilor în elaborarea planurilor de afaceri necesare pentru a obține susținerea financiară în cadrul acestei scheme. Totodată, numărul mare de patroni de firme care s-au prezentat la sediile CDIMM, pentru a solicita informații despre fondurile nerambursabile și, implicit, pentru a fi sprijinite în realizarea documentației pe de o parte, și soluționarea unor astfel de cereri, pe de altă parte, confirmă, încă o dată, dacă mai era nevoie, cererea mare de credite din partea IMM și cât este de important pentru acestea să primească un

¹ xxx Final Report on the Evaluation of Five SMEDCS, iulie 1996, Paris, p.18.

răspuns rapid și potrivit nevoilor lor. Practic dezvoltarea viitoare a IMM depinde tocmai de asigurarea echilibrului între necesitățile acestora și serviciile specializate oferite lor (training, consultanță, informații, credite avantajoase ș.a.);

- abilitatea personalului CDIMM de a acorda consultanță de specialitate în afaceri permite crearea unor relații cu întreprinzătorii, bazate pe încredere; personalul CDIMM a fost specializat în Scoția și Germania.
- autosusținerea centrelor se poate realiza efectiv (acoperirea cheltuielilor din veniturile proprii) prin obținerea de noi venituri din activități (în afara celor care vizau schema de Grant-uri) cum ar fi: întocmirea de studii de fezabilitate, realizarea de studii de piață, organizarea de seminarii ș.a.
- dotarea tehnică a centrelor (PC, fax, xerox ș.a.), spiritul de echipă care caracterizează personalul CDIMM și relațiile acestuia cu autoritățile locale, eforturile depuse de către CDIMM pentru reprezentarea IMM la diverse întâlniri, forumuri, târguri sunt factori care au contribuit la creșterea performanțelor lor.

B. Luându-se în considerare potențialul uman al celor cinci centre, indiscutabil, acesta este în creștere, dar variază de la centru la centru în funcție de profilul de pregătire al personalului care lucrează în cadrul lor. Valorificarea acestui potențial la maximum depinde nemijlocit de diferitele niveluri de dezvoltare ale județelor în care CDIMM funcționează: de exemplu, unele județe au un mediu de afaceri mai dezvoltat bazat pe industrie și servicii (cazul județelor Argeș, Dolj, Maramureș), în altele, mediul de afaceri este într-o fază incipientă și domeniul predominant în care firmele își desfășoară activitatea este agricultura sau industria alimentară (cazul județelor Teleorman și Brăila). Este adevărat, însă, că centrele, așa cum o demonstrează și experiența europeană, trebuie să joace un rol important (care depinde de dinamismul și capacitatea lor de a se poziționa cât mai adecvat în mediul de afaceri) în orientarea competitivă a firmelor la nivel local, în interiorul județelor, dar și la cel regional, în județele apropiate, prin identificarea unor noi nișe de piață. Totodată, CDIMM trebuie să susțină alinierea activității IMM la standardele europene. Aceste roluri o dată asumate, le vor permite dezvoltarea unor servicii noi de consultanță și training și, implicit, creșterea posibilităților lor de autosusținere.

C. Pătrunderea Centrelor în mediul de afaceri și "apropierea" lor de întreprinderile mici și mijlocii s-a realizat pe mai multe căi. De exemplu, interesul întreprinzătorilor de a avea acces la Schema de Grant-uri PHARE i-a determinat pe aceștia să "vizeze" Centrele pentru a se informa și să încheie contracte de asistență tehnică cu personalul lor în vederea întocmirii planurilor de afaceri necesare obținerii unor astfel de fonduri. Fluxul de informații dintre Centre și IMM a crescut progresiv atât în calitate, cât și în regularitate și ca

urmare a difuzării unor buletine informative. O contribuție însemnată la crearea unei imagini favorabile CDIMM au avut-o întreprinzătorii-membrii în Consiliile de Administrație ale acestora care au promovat serviciile Centrelor și altor întreprinzători.

Important pentru intensificarea activității Centrelor și pentru “penetrarea” serviciilor lor în mediul de afaceri este formarea unei mentalități antreprenoriale în rândul populației.

D. Centrele au intrat inevitabil în relații cu alte instituții și organizații locale. Este adevărat însă, că realizarea unui flux de informații între acestea are la bază, mai mult, relațiile individuale (informale) ale Directorului Executiv sau ale Președintelui Centrului cu reprezentanții autorităților locale. Tocmai de aceea trebuie făcută o abordare mai sistematică a acestor relații în conformitate cu strategia de dezvoltare a ariei de influență a fiecărui Centru în viața instituțională din (fiecare) județ.

Evaluarea Centrelor a permis evidențierea diferitelor contribuții pe care acestea le-au adus, în următoarele domenii: 1. dezvoltarea resurselor umane implicate în sprijinirea IMM; 2. crearea mentalității antreprenoriale; 3. constituirea și susținerea organizațiilor de reprezentare a IMM¹.

În continuare, vom încerca să reliefăm pe scurt câteva din contribuțiile CDIMM în domeniile susnumite.

1) Pe măsură ce nevoile IMM au crescut și s-au diversificat, deși consultanții din cadrul centrelor au beneficiat de pregătire de specialitate în străinătate, ei au fost nevoiți să acumuleze noi cunoștințe și să-și îmbunătățească experiența continuu, pentru a putea face față cerințelor clienților lor. De asemenea, atragerea unor personalități marcante locale sau a unor profesioniști recunoscuți în conducerea CDIMM a contribuit la îmbunătățirea imaginii Centrelor și, implicit, la întărirea poziției locale a acestora.

2) Dobândirea unei mentalități antreprenoriale deschise și deținerea unei atitudini favorabile față de sectorul privat sunt caracteristici pe care personalul CDIMM începe să le aibă. Important este însă, ca aceste caracteristici să fie imprimate și altor “actori” implicați în dezvoltarea IMM.

Practica a demonstrat că înșiși întreprinzătorii nu sunt conștienți de multe ori, că firmele lor nu reprezintă rezultatul doar al valorificării unei oportunități ci și al procesului de adoptare a unor decizii optime. Consultanții Centrelor deja au observat diferențele de mentalitate și comportament care există între întreprinzătorii firmelor mici și cei ai firmelor mijlocii sau între întreprinzătorii tineri, pe de o parte și cei mai în vârstă, pe de altă parte. De aici, necesitatea de abordare diferențiată a acestora și de “prescriere a unor rețete specifice”.

Dificultăți mai mari sunt întâmpinate atât de către CDIMM, cât și de către întreprinzători, în relațiile lor cu autoritățile locale și cu organismele de stat care

¹ xxx op.cit.pag.20

au atribuții în sprijinirea IMM. Tendința este de a considera că "IMM se dezvoltă de la sine și nu trebuie depuse eforturi pentru stimularea lor"¹ ceea ce demonstrează neînțelegerea sau diminuarea rolului importanței IMM în economia națională și în procesul de integrare a României în structurile europene. CDIMM trebuie să aibă un rol substanțial în conștientizarea importanței IMM în procesul de integrare europeană atât la nivelul diferitelor autorități locale cât și la cel al întreprinzătorilor.

3) Personalul CDIMM a contribuit, de asemenea, la sprijinirea creării de asociații de întreprinzători în diferite județe: Teleorman, Maramureș ș.a. În prezent, însă, este greu să se facă evaluarea activității acestora și estimarea evoluției posibile a relațiilor CDIMM-asociați. Cert este că, în continuare, pe de o parte, Centrele vor sprijini întreprinzătorii să se asocieze, iar, pe de altă parte, asociațiile vor depune eforturi pentru crearea unei culturi antreprenoriale (de exemplu, conștientizarea necesității unui plan de afaceri).

Analiza activității CDIMM a permis să se evidențieze, pe lângă performanțele și contribuțiile deja prezentate, și a unor (aspecte) puncte slabe care urmează să fie eliminate sau diminuate. Astfel, pot fi reliefate următoarele aspecte: nivelul încă ridicat de dependență a activității CDIMM de fondurile PHARE și de donații, chiar dacă acestea sunt în continuă descreștere (previziunile arată că și în anul 1998, CDIMM vor fi dependente aproximativ 50% de fondurile PHARE); activitatea de promovare a imaginii CDIMM atât în județ, cât și în afara lui are un grad scăzut de profesionalism; consultanții CDIMM sunt încă în formare și au existat cazuri în care aceștia nu au reușit să acorde servicii adecvate cerințelor întreprinzătorilor ș.a.²

În baza finanțării asigurate prin Programul PHARE pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, Fundația CRIMM a creat în colaborare cu autoritățile locale și cu sprijinul comunității de afaceri din județele respective patru incubatoare de afaceri-pilot (BIC) - Brăila, Miercurea Ciuc, Sibiu și Timișoara. Acestea au ca obiective sprijinirea dezvoltării afacerilor noi și furnizarea unor facilități cum sunt: servicii de administrație, management și marketing; informații tehnologice, economice și juridice; acces la spațiu pentru derularea afacerii; participarea la capital ș.a.³

Evaluarea activității acestor centre pune în evidență următoarele aspecte: din anul 1995 (când au fost înființate) și până în prezent numărul firmelor incubate este repartizat după cum urmează: 18 firme la BIC Timișoara (capacitatea maximă este de 6-8 firme), 3 firme la BIC Miercurea Ciuc (capacitatea maximă 10), 2 firme la BIC Sibiu (capacitatea maximă 6-8).

¹ Din prezentarea legislației care vizează IMM rezultă clar că s-a creat un cadru permisiv și nu stimulativ pentru dezvoltarea acestora.

² xxx Final Report on the Evaluation of Five SMEDCS, iulie 1996, Paris, p.23.

³ xxx Cartea Albă a Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Oficiul de Analiză Juridică și Economică al Fundației CRIMM, București, 1995, p.21-22.

Domeniul de activitate al acestor firme este foarte diversificat, predominând industriile alimentară și textilă în Brăila, soft în Timișoara, prelucrarea lemnului în Miercurea Ciuc, produse farmaceutice și construcții de mașini în Sibiu.

Un rezultat notabil este cel obținut de Brăila, în sensul că firmele incubate au permis crearea a circa 180 locuri de muncă. Cunoscându-se perioada maximă de incubare stabilită în contract (3 ani), se poate estima că BIC vor crea anual aproximativ 40 locuri de muncă la Timișoara și Sibiu, 50 locuri de muncă la Miercurea Ciuc și 100 locuri de muncă la Brăila.

Acordarea de fonduri nerambursabile IMM pentru investiții productive a constituit poate, acțiunea cu cel mai mare impact în rândul întreprinzătorilor. Demararea Schemei de Grant-uri s-a făcut în noiembrie 1993 și au fost supuse analizei 436 de planuri de afaceri, din care 239 au primit aviz favorabil pentru obținerea de fonduri. Valoarea totală a acestora a fost de 3.492.400 ECU¹. Așa cum am mai arătat, pentru buna desfășurare a schemei de acordare a fondurilor nerambursabile au fost implicate atât cele 5 Centre de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii create prin Programul PHARE, cât și alte centre de consultanță sau cu atribuții în domeniul IMM. Distribuția proiectelor aprobate, pe centre, este următoarea:

Tabel 2.1 - Distribuția planurilor de afaceri aprobate pe Centre

Nr. crt.	Centru	Suma aprobată (ECU)	Suma acordată (ECU)	Planuri de afaceri aprobate (număr)	Suma medie alocată pe plan de afaceri (ECU)
1.	UNDP	405.439	286.479,89	21	19.307
2.	ASE	160.998	134.378,58	11	14.636
3.	CURTEA DE ARGEȘ	127.716	112.456,51	5	25.543
4.	TÂRGU MUREȘ	266.358	254.235,99	23	11.581
5.	IAȘI	285.309	209.945,96	15	19.021
6.	POLITEHNICA BUCUREȘTI	160.775	136.476,14	7	22.968
7.	TIMIȘOARA	261.966	202.996,68	12	21.000
8.	SIBIU	120.000	108.931,07	4	30.000
9.	CIMP	166.250	167.777,18	7	23.750
10.	BIC TIMIȘ	174.178	166.305,81	11	15.834
11.	SATU MARE	118.430	108.475,98	8	14.804
12.	BRAȘOV	258.633	203.741,66	11	21.553
13.	PLOIEȘTI	42.000	41.908,60	2	21.000
14.	TÂRGOVIȘTE	88.444	76.846,14	6	14.741
15.	HARGHITA	14.427	13.441,96	2	7.214

¹ xxx Monthly Bulletin issued by CRIMM Foundation, Bucharest, May1996, p.12.

Nr. crt.	Centru	Suma aprobată (ECU)	Suma acordată (ECU)	Planuri de afaceri aprobate (număr)	Suma medie alocată pe plan de afaceri (ECU)
16.	GALAȚI	43.376	43.376	2	21.688
17.	BUZĂU	43.515	41.951,98	3	14.505
18.	BIC BRĂILA	61.701	55.984,61	5	12.340
19.	CONSTANȚA	45.600	45.122,56	3	5.300
20.	ARGEȘ	213.086	186.101,69	21	10.147
21.	BRĂILA	164.230	159.073,16	12	13.686
22.	DOLJ	269.804	263.683,28	16	16.863
23.	MARAMUREȘ	184.271	173.285,68	16	11.517
24.	TELEORMAN	224.038	193.918,24	12	13.178
25.	IAȘI	19.339	19.339,00	1	19.339
26.	TURNU SEVERIN	19.000	19.000	1	19.000
TOTAL		3.928.913	3.492.400.89	239	16.682

Notă: Suma minimă alocată: 460 ECU; suma maximă: 50.000 ECU

Sursa: ***, Monthly Bulletin issued by CRIMM Foundation, Bucharest, May 1996, p.12

Firmele mici și mijlocii care au primit fonduri nerambursabile sunt foarte dispersate în teritoriu, acoperind 32 de județe, dar și foarte variate ca domeniu de activitate, cele mai multe Grant-uri acordându-se IMM care activează în industriile textilă și încălțăminte (15,9%), morărit (10,5%), panificație (9%), alimentară (8,6%), mobilă (6,8%), mecanică (6,4%).¹

Din punctul de vedere al clasei lor de mărime, structura IMM care au beneficiat de fonduri nerambursabile se prezintă astfel: din totalul firmelor (239)-22% sunt cu 0 până la 5 angajați (ca număr sunt 52); 61% sunt cu 6 până la 25 de angajați (ca număr sunt 146) și 17% sunt cu 26 până la 50 angajați (ca număr sunt 41).

Un rezultat notabil al Schemei de Grant-uri pentru IMM este crearea a 2.394 locuri de muncă. Interesant, însă, este de observat că valoarea medie a fondurilor PHARE necesare pentru a crea un loc de muncă variază foarte mult: de la 576 ECU - fonduri PHARE/loc de muncă și 614 ECU fonduri PHARE/loc de muncă în cazul proiectelor susținute de BIC Sibiu și CDIMM Maramureș, până la 4.750 ECU - fonduri PHARE/loc de muncă pentru un proiect sprijinit de Centrul din Turnu Severin. Prezentarea situației creării de noi locuri de muncă este realizată în tabelul 2.2. Diferențele mari între județe se înregistrează și din punctul de vedere al localizării noilor locuri de muncă, mai ales că de multe ori, numărul acestora nu a fost direct proporțional cu valoarea fondurilor alocate diverselor proiecte. Rezultă, de fapt, că ridicarea gradului de ocupare a forței

¹ În Anexa nr. 2.3. sunt prezentate județele în care activează întreprinderile mici și mijlocii beneficiare de fonduri nerambursabile precum și sumele acordate pe domenii de activitate.

de muncă în cadrul IMM depinde mai mult de domeniul de activitate în care ele funcționează, de tehnologia utilizată de organizarea muncii și a producției etc. și mai puțin de valoarea investițiilor efectuate. Pe primele cinci poziții în crearea de noi locuri de muncă se situează firmele din București (332), din Maramureș (261), din Timiș (232), din Dolj (177) și din Argeș (146), iar pe ultimele poziții, cele din Bihor (8), Caraș Severin (6), Mehedinți (4).

Tabelul 2.2 - Repartizarea locurilor de muncă nou create pe Centre

Nr. crt.	Centru	Locuri de muncă nou create (Număr)	Suma acordată (ECU)	Costul mediu de creare a unui loc de muncă (ECU/loc de muncă)
1.	MARAMUREȘ	300	184.271	614
2.	TÂRGU MUREȘ	198	266.358	1.345
3.	UNDP CENTER	184	405.439	2.203
4.	IAȘI CENTER	172	285.309	1.659
5.	DOLJ CENTER	153	269.804	1.763
6.	BIC TIMIȘ	136	174.178	1.281
7.	TELEORMAN CENTER	126	224.038	1.778
8.	ARGEȘ CENTER	125	213.086	1.705
9.	BRĂILA	105	164.230	1.564
10.	TIMIȘOARA CENTER	99	251.996	2.545
11.	ASE CENTER	95	160.998	1.695
12.	CURTEA DE ARGEȘ	93	127.716	1.373
13.	CIMP	83	166.250	2.003
14.	SIBIU CENTER	79	120.000	1.519
15.	BIG BRĂILA	72	61.701	857
16.	BIG SIBIU	66	38.000	576
17.	SATU MARE	63	118.430	1.880
18.	BRAȘOV	46	258.633	5.622
19.	BUZĂU CENTER	39	43.515	1.116
20.	POLITEHNICA CENTER	38	160.775	4.231
21.	CONSTANȚA CENTER	37	45.600	1.232
22.	TÂRGOVIȘTE	29	88.444	3.050
23.	GALAȚI CENTER	22	43.376	1.972
24.	IAȘI	20	19.339	967
25.	PLOIEȘTI	12	42.000	3.500
26.	BIG HARGHITA	4	14.427	3.607
27.	TURNU SEVERIN	4	19.000	4.750
	TOTAL	2.394	3.966.913 ECU	1.665 ECU/loc de muncă

Notă: Costul creării unui loc de muncă se referă numai la fondurile PHARE, fără să ia în considerare investițiile proprii ale firmelor; de aceea, costul real pentru crearea unui loc de muncă poate fi considerat ca fiind dublu.

Sursa: xxx Monthly Bulletin issued by CRIMM Foundation, May 1996, p.15

Anexa 1.1. Structura funcțională a Comisiei Europene

a) Direcții generale

DG I	- Relații externe.
DG II	- Afaceri economice și financiare, are responsabilitatea mișcărilor de capitaluri.
DG III -	Piața internă și afaceri industriale, are responsabilitatea armonizării regulilor tehnice și a standardizării.
DG IV	- Concurența, are responsabilitatea controlului ajutoarelor publice, a întreprinderilor publice și aplicarea regulilor de concurență pentru întreprinderile private.
DG V	- Relații industriale, afaceri sociale și locuri de muncă, are responsabilitatea regulilor de liberă circulație a lucrătorilor.
DG VI	- Agricultură, are responsabilitatea regulilor veterinare și fitosanitare.
DG VII	- Transporturi, are responsabilitatea ansamblului regulilor de drept de stabilire și de prestare de servicii în domeniul transporturilor și de control a ajutoarelor publice pentru întreprinderile de transport maritim și aerian.
DG VIII	- Dezvoltare.
DG IX	- Personal și administrație.
DG X	- Audiovizual, informare, comunicare, cultură, are responsabilitatea regulilor de prestare de servicii în sectorul audiovizual.
DG XI	- Mediu, securitate nucleară și protecția civilă, are responsabilitatea regulilor tehnice legate în mod specific de protecția mediului.
DG XII	- Știință, cercetare și dezvoltare. Centru comun de cercetare.
DG XIII	- Telecomunicații, piața informației și valorificării cercetării.
DG XV	- Instituții financiare și drept al societăților, peste responsabilitățile speciale în domeniul bancar, asigurărilor, valorilor mobiliare, proprietății industriale și intelectuale, drept comercial și drept al societăților, domeniul liberei circulații a persoanelor, bunurilor și serviciilor, are și o responsabilitate generală de coordonare în interiorul serviciilor Comisiei a ansamblului instrumentelor de dezvoltare a pieței interne ¹ .
DG XVI	- Politici regionale.
DG XVII	- Energie, are responsabilitatea regulilor de funcționare a pieței interne a produselor energetice și a dezvoltării regulilor tehnice de eficacitate energetică.
DG XVIII	- Credite și investiții.
DG XIX	- Bugete.
DG XX	- Control financiar.

¹ în sensul de piață internă unică europeană

-
- DG XXI - Uniune vamală și fiscalitate indirectă, are responsabilitatea regulilor vamale și a frontierelor externe ale Uniunii Europene și armonizarea regulilor fiscale.
- DG XXII - Coordonarea politicilor structurale.
- DG XXIII - Politică de întreprindere, comerț, turism și economie socială, are responsabilitatea apărării intereselor și promovării IMM în interiorul Comunității Europene.

b) Servicii interne:

- Secretariatul general, peste responsabilitățile generale pentru funcționarea internă a Comisiei, are și o responsabilitate specifică în domeniul liberei circulații a persoanelor în ceea ce privește acțiunile de cooperare în domeniul afacerilor interne ale justiției;

- Serviciu de prospectare;
- Inspekția generală a serviciilor;
- Serviciul comun "interpretare-conferințe";
- Oficiul statistic;
- Serviciu de traducere;
- Direcție informatică;
- Birou de securitate.

c) Servicii externe:

- Serviciu pentru "politică a consumatorilor";
- "Task-force" resurse umane, educare, formare și tineret;
- Agenție de aprovizionare a "Euratom" (Comunitatea Europeană a Energiei atomice);
- Oficiul publicațiilor oficiale ale Comunității Europene;
- Fundația europeană pentru ameliorarea condițiilor de viață și de muncă;
- Centrul european pentru dezvoltarea formării profesionale (Cedefop);
- Servicii anexe.

Sursa: Les actions de la Communauté Européenne intéressant les PME, Manuel pratique, édition 1993, CEE și M. Ayrat, Le marché intérieur de l'Union Européenne, Paris, 1995.

Anexa 2.1. Obiective și acțiuni propuse prin programul de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii private în perioada 1994-1996

1. Elaborarea politicilor de dezvoltare a sectorului IMM și coordonarea programelor naționale pentru aducerea la îndeplinire a obiectivelor propuse.
În acest scop se are în vedere:
 - * Analizarea și evaluarea stadiului IMM private în contextul general al economiei naționale.
 - * Elaborarea de programe generale, sectoriale și regionale pentru dezvoltarea sectorului IMM private.
 - * Elaborarea actelor normative necesare dezvoltării IMM private.
 - * Urmărirea și raportarea, printr-un sistem specific, a implementării programelor generale, sectoriale și regionale adoptate.
 - * Stabilirea criteriilor și metodologiei de selecționare a IMM private susceptibile a beneficia de fiecare din categoriile de facilități și sprijin ce pot fi acordate.
 - * Raportarea și evaluarea rezultatelor obținute prin facilitățile acordate.
 - * Susținerea financiară și logistică pentru consolidarea instituțională și dezvoltarea activității Fundației CRIMM și a Centrului ARD-PNUD precum și susținerea logistică a altor organizații ce concurează la dezvoltarea sectorului național al IMM private.
2. Definitivarea și consolidarea cadrului instituțional pentru dezvoltarea sectorului IMM private.
Acțiunile concrete propuse în vederea realizării acestui obiectiv sunt:
 - * Identificarea "actorilor" relevanți care au ca obiect de activitate dezvoltarea sectorului IMM private.
 - * Stabilirea unor întâlniri periodice între organizațiile guvernamentale și neguvernamentale implicate în dezvoltarea IMM private.
 - * Stabilirea unor întâlniri periodice între ARD și organizațiile de reprezentare a întreprinzătorilor.
 - * Stabilirea unor întâlniri periodice cu donatorii internaționali pentru concentrarea acțiunilor de inițiere, implementare, asistență tehnică și finanțare a programelor, cu scopul evitării suprapunerilor și al acoperirii tuturor necesităților.
 - * Proiectarea unei metodologii de colectare și prelucrare a informațiilor și propunerilor.
3. Dezvoltarea unui sistem instituțional de servicii de consultanță, asistență și informații.
Principalele acțiuni vor fi:
 - * Îmbunătățirea și extinderea serviciilor de consultanță și pregătire antreprenorială în centrele existente prin continuarea bunei colaborări între CRIMM, Centrul ARD-PNUD, Fundația de Afaceri Mureș, centrele româno-americane etc.

- * Acordarea de asistență tehnică și financiară pentru crearea de noi centre de consultanță și dezvoltare IMM private.
- * Elaborarea standardelor și normelor de desfășurare a activității centrelor în vederea integrării acestora în rețeaua națională.

4. Crearea unui sistem informațional în sprijinul IMM private.

În acest scop se va urmări:

- * Crearea Centrului Corespondent EURO-INFO conectat la rețeaua EURO-INFO CENTER a Uniunii Europene, finanțat de programul PHARE, Guvernul României și alte surse.
- * Crearea unui sistem informațional în cadrul Agenției Române de Dezvoltare, destinat obținerii datelor necesare realizării atribuțiilor ce îi revin în dezvoltarea sectorului IMM privat, prin cooperare cu: ministere, alte instituții guvernamentale, oficii ale Registrului Comerțului.

5. Inițierea și punerea în aplicare a unor programe de dezvoltare regională.

În vederea realizării acestui obiectiv se va acționa pentru:

- * Sprijinirea punerii în funcțiune a celor 5 incubatoare de afaceri; pe anul 1994 au fost alocate 2,1 mil. ECU prin programul PHARE pentru susținerea activității acestora, iar pentru perioada 1995-1996 se urmărește asigurarea finanțării necesare atât pentru sprijinirea funcționării acestora cât și pentru constituirea unei rețele naționale integrate.
- * Elaborarea unui sistem unitar și operativ de informare privind spațiile și terenurile disponibilizate de societățile comerciale cu capital de stat, alți operatori economici, în vederea preluării acestora de către întreprinzători.
- * Facilitarea accesului IMM private la spațiile de producție, terenurile și echipamentele necesare.

Fundația CRIMM va acorda asistență tehnică necesară unor reglementări privind accesul IMM private la spațiile care se pretează la desfășurarea activității acestora.

Totodată, în 1994, cu susținere financiară British Know-How Fund, ARD beneficiază de asistență tehnică din partea unui expert al companiei Gerald Eve pe probleme de evaluări imobiliare.

6. Acordarea de asistență financiară sectorului IMM private.

Cel mai important ajutor financiar acordat sectorului IMM private în 1994 este în valoare de 2,4 mil. ECU în cadrul programului PHARE. Acest program se acordă prin intermediul Fundației CRIMM și reprezintă împrumuturi nerambursabile pentru cumpărarea de echipamente. În perioada 1995-1996 se estimează posibilitatea acordării prin programele PHARE a unei sume pentru constituirea unui fond "revolving" și pentru subvenționarea proiectelor de investiții ale întreprinzătorilor în vederea facilitării accesului acestora la credite pe termen lung și mediu.

Un alt important program de asistență tehnică este cel finanțat de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare, Guvernul Olandei și Guvernul României. Acesta se va derula prin Centrul ARD-PNUD și va sprijini activitatea Fondului Român de Garantare a Creditelor în vederea elaborării unei metodologii unitare de prezentare și evaluare a cererilor de garantare.

Pentru următorii ani ARD propune ca în strânsa colaborare cu CRIMM să deruleze următoarele programe de asistență financiară:

- * constituirea fondului "revolving";
- * participația la capitalul IMM private pentru proiectele de investiții.

Se are în vedere ca aceste programe să fie susținute prin programul PHARE, cu posibilitatea participării și a altor donatori interesați.

7. Realizarea unei atitudini față de sectorul IMM private.

Pentru realizarea acestui obiectiv ARD va colabora strâns cu donatorii externi: PHARE, USAID, British Know-How-Fund, PNUD, Guvernul Olandei și alții pentru coordonarea acțiunilor în cadrul unui program național integrat.

În acest scop, ARD va acționa pentru:

- * editarea de materiale promoționale sub forma unui buletin trimestrial care să prezinte dinamica sectorului IMM private;
- * susținerea financiară și logistica pentru organizarea unor acțiuni promoționale specifice (zile festive, premieri, seminarii, conferințe).

8. Dezvoltarea unor programe integrate de pregătire a resursei umane.

Acțiunile deja inițiate pentru perioada ce urmează sunt:

În cepând din 1994, Uniunea Europeană, prin programul PHARE, finanțează elaborarea unor studii de evaluare a nevoilor de instruire și a capacităților de instruire existente precum și dezvoltarea programelor de instruire specifice reorientării forței de muncă. Această componentă a programului PHARE se va implementa prin Fundația Internațională de Management (FIMAN).

- * Desfășurarea unui program de instruire a specialiștilor din ARD și alte instituții interesate în susținerea sectorului IMM private în cadrul unor seminarii organizate de către CIMP, cu susținerea financiară de la British Know-How-Fund.

9. Sprijinirea contactelor și intensificarea activităților IMM private pe plan extern la nivel regional și național.

În scopul realizării acestui obiectiv se va avea în vedere următoarele acțiuni:

- * Proiectarea unui sistem care să faciliteze accesul IMM private incubate în incubatoarele de afaceri pilot (IAP-BIC) la colaborări internaționale, în cadrul unui program finanțat de PHARE și implementat de Fundația CRIMM.
- * A doua direcție importantă de acțiune este susținerea Secretariatului Permanent al Centrului Balcanic de Cooperare între IMM, considerat ca un prim pas pentru realizarea unei cooperări economice la nivel regional.
- * ARD intenționează ca împreună cu alte organizații guvernamentale și neguvernamentale să promoveze penetrarea IMM private pe piețele internaționale, prin:
 - campanii promoționale;
 - editarea unui catalog anual cu profile IMM;
 - participarea întreprinzătorilor la diverse manifestări internaționale pentru stabilirea de contacte cu IMM din alte țări.

Anexa 2.2. Programul pentru întreprinderi mici și mijlocii și dezvoltare regională (FIDEL)

Acest program este o continuare a programului pentru întreprinderi mici și mijlocii din anul 1992, care a fost coordonat de Fundația CRIMM. Cuprinde mai multe componente:

- politici guvernamentale de dezvoltare a IMM;
- activități de informare, training și consiliere;
- fondul de sprijinire a inițiativelor de dezvoltare locală;
- instrumente financiare pentru IMM.

În ceea ce privește prima componentă, ea va fi administrată de Departamentul de Administrație Publică din cadrul Guvernului - partea instituțională, și de Agenția Națională pentru Privatizare - partea politică în domeniul IMM.

Celelalte trei componente vor fi administrate de către Fundația Internațională de Management (FIMAN), urmând ca primele două dintre acestea să fie coordonate de către Comitetul de Coordonare a Programului FIDEL¹, iar ultima componentă: "instrumente financiare pentru IMM" să fie subcontractată cu Fundația CRIMM, care are deja experiență în domeniu.

Programul FIDEL se va desfășura din ianuarie 1996 până în 31 dec. 1997, cu posibilitatea prelungirii duratei, dacă va fi cazul.

O analiză mai detaliată a componentei: "activități de informare, training și consiliere" pune în evidență faptul că aceasta are ca obiectiv încurajarea și sprijinirea activă a inițiativelor locale prin popularizarea crescândă a acestora și prin crearea unei rețele naționale de institute și organizații care contribuie la dezvoltarea economică locală.

Principalele activități care urmează să fie desfășurate pentru a atinge acest obiectiv sunt:

- mediatizarea și conștientizarea necesității programului: elaborarea și publicarea unor materiale de promovare; organizarea de seminarii de informare pentru organismele reprezentative locale și pentru IMM și centrele de dezvoltare locală ș.a.
- dezvoltarea instituțională și constituirea unei rețele de organizații și instituții care sprijină inițiativa locală: identificarea nevoilor principalilor actori implicați în dezvoltarea locală, sprijinirea creării unor noi instituții; furnizarea de servicii instituțiilor existente (training, de exemplu); susținerea creării unui parteneriat capabil să identifice, să promoveze și să implementeze inițiative locale ș.a.
- asistență tehnică acordată IMM și instituțiilor cu atribuții în dezvoltarea locală.

Componenta care se referă la "fondul de sprijinire a inițiativelor de dezvoltare locală" are drept obiectiv: identificarea și susținerea celor mai importante inițiative de dezvoltare locală, precum și sprijinirea participării organismelor locale din România la diferite programe internaționale. În vederea atingerii acestui obiectiv se preconizează realizarea următoarelor activități:

- pregătirea, implementarea și supervizarea diferitelor acțiuni: fixarea criteriilor de eligibilitate și a formatului standard pentru proiectele care vor fi elaborate și eventual aprobate; stabilirea unui comitet de evaluare a proiectelor; selectarea și punerea în practică a proiectelor;
- sprijinirea directă a IMM și a Instituțiilor de Dezvoltare Locală: furnizarea de fonduri pentru IMM și susținerea inițiativelor de dezvoltare locală;
- susținerea participării instituțiilor românești în programe și rețele internaționale: cofinanțarea proiectelor de parteneriat, sprijinirea organizării de seminarii și conferințe pe plan local.¹

¹ Prezentarea celor două componente cu obiective și activități are la bază materiale obținute de la FIMAN, în urma ședinței Comitetului de coordonare al programului pentru întreprinderi mici și mijlocii și dezvoltare regională din data de 24.01.1996

Anexa 2.3.

Tabelul 1.2.3.

Localizarea firmelor care au primit finanțare nerambursabilă

Nr. crt.	Județ	Nr. firme	Nr. crt.	Județ	Nr. firme	Nr. crt.	Județ	Nr. firme
1.	București	41	12.	Satu Mare	7	23.	Alba	2
2.	Timiș	22	13.	Brăila	6	24.	Botoșani	2
3.	Dolj	18	14.	Constanța	6	25.	Buzău	2
4.	Mureș	16	15.	Harghita	5	26.	Neamț	2
5.	Argeș	15	16.	Teleorman	5	27.	Bihor	1
6.	Maramureș	15	17.	Cluj	4	28.	Caraș Severin	1
7.	Brașov	12	18.	Covasna	4	29.	Gorj	1
8.	Iași	11	19.	Vâlcea	4	30.	Mehedinți	1
9.	Sibiu	9	20.	Vrancea	4	31.	Sălaj	1
10.	Prahova	8	21.	Bacău	3			
11.	Dâmbovița	7	22.	Galați	3			

Sursa: xxx Monthly Bulletin issued by CRIMM Foundation, Bucharest, May 1996, p.12

Tabelul 1.2.4. Sumele acordate pe domenii de activitate

Nr. crt.	Domeniu de activitate	Suma acordată (ECU)	Ponderea în total sume acordate
1.	Textile, îmbrăcăminte, încălțăminte	619,060 ECU	15,9%
2.	Morărit	410,185 ECU	10,5%
3.	Panificație	350,009 ECU	9,0%
4.	Produse alimentare	354,365 ECU	8,6%
5.	Mobilă	262,547 ECU	6,8%
6.	Mecanică	245,827 ECU	6,4%
7.	Prelucrarea lemnului	262,983 ECU	6,3%
8.	Infrastructură	237,252 ECU	6,2%
9.	Metalurgie	225,964 ECU	5,8%
10.	Tipografie	204,946 ECU	5,4%
11.	Obiecte casnice	166,408 ECU	4,3%
12.	Produse farmaceutice și medicale	107,743 ECU	2,8%
13.	Sticlărie	72,300 ECU	1,9%
14.	Băuturi	71,250 ECU	1,9%
15.	Transporturi	65,925 ECU	1,7%
16.	Produse chimice, detergenți	59,596 ECU	1,6%
17.	Electronice	52,565 ECU	1,4%
18.	Ape termale	45,280 ECU	1,2%
19.	Activitate asistată de calculator	42,500 ECU	1,2%
20.	Ambalaje	22,007 ECU	0,7%
21.	Energie electrică	11,399 ECU	0,3%
22.	Sport	3,126 ECU	0,1%
	TOTAL	3,28,913 ECU	100%

Sursa: xxx Monthly Bulletin issued by CRIMM Foundation, Bucharest, May 1996, p.14

BIBLIOGRAFIE

1. Harvey Armstrong și Jim Taylor - Regional Economics and Policy, ed.a II-a, 1993
2. J.W. Dudley, Strategie des annees '90: le défi du marché unique, Les Editions d'Organisation, Paris, 1990
3. Ioan Georgescu, Sectorul privat își caută locul, Revista Capital nr.33/22 august 1996
4. Ioan Georgescu, Sectorul privat în ofensivă, Revista Capital nr.24, iunie 1996
5. X. Guisset, Les actions de l'Union Européenne interessant les PME, Edition 1993, Bruxelles, Belgique
6. Al. Mihăilescu, N. Hornianschi, Politica industrială, cap. 2, Analiza politicii actuale a României, CIDE, București, 1995
7. Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu, Management, Editura Economică, București, 1995
8. C. Russu, Le rôle des PME dans le processus de la restructuration industrielle. Experiences des pays communautaires et conclusions pour la reforme économique de la Roumanie, Rapport final, Paris, 1994
9. Stephen Syrett - Local Development, Restructuring locality and economic initiative in Portugal, 1995
10. D.D. Saguna, M.R. Nicolescu, Societatea comercială europeană - unitate în diversitate, Editura Oscar Print, București, 1996
11. L. Arturo Tolentino, Guidelines for the analysis of policies and programmes for small and medium enterprises development, Enterprises and Cooperative Development Department, International Labour Office, Geneva, 1995
12. Anuarul Statistic al României, CNS, 1995
13. Buletinul Statistic nr. 16/1995 și nr. 18/1996, Camera de Comerț și Industrie a României
14. ^{xxx} Cartea Albă a Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Oficiul de Analiză Juridică și Economică al Fundației CRIMM, București, 1995
15. Competition Law in the European Communitis, vol.II A - Rules applicable to state aid, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1995
16. Enterprises in Europe, Third Report, vol.I-II, ECSC-EC-EAEC, Brussels, Luxembourg, 1994
17. European Union - Structural funds and cohesion fund 1994-1999, regulations and commentary, 1996
18. ^{xxx} Final report on the evaluation of five SMEDCS, iulie 1996, Paris
19. International experience in developing SME's and strategy towards private business - Feb. 1996
20. L'Économie française 1995, Editions la Decouvert, Paris, 1995

-
21. Legea nr. 20/6 aprilie 1993, publicată în Monitorul Oficial nr. 73/12 aprilie 1993
 22. L'entreprise dans le marché unique européen, Travaux de la CEDECE, La Documentation française, Paris, 1995
 23. ^{xxx} Monthly Bulletin issued by CRIMM Foundation, Bucharest, May 1996
 24. Raportul anual al Fundației CRIMM, 1995
 25. Sinteza statistică lunară nr.55/1996, CNS
 26. ^{xxx} Strategie ARD pentru dezvoltarea sectorului IMM, Agenția Română de Dezvoltare, București, 1994
 27. ^{xxx} Strategii, politici și programe privind întreprinderile mici și mijlocii - Raport Național, România, sept.1995
 28. Tribuna Economică nr.5/1995 și 8/1995
 29. U.N. Economic and Social Council - SME's in countries in transition, 1996



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 40/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

**COSTUL FORȚEI DE MUNCĂ DIN
PERSPECTIVA PREGĂTIRII PENTRU
ADERAREA LA UE. EVOLUȚII. DECALAJE**

Valentina VASILE

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. DE LA CONCEPTUL DE COST AL FORȚEI DE MUNCĂ LA CEL DE COST AL MUNCII	525
2. COSTUL MUNCII. DIMENSIUNI. EVOLUȚII.....	531
2.1. Costul unitar al muncii	532
2.2 Costul muncii-element al costului de producție	543
3. STRUCTURA COSTULUI MUNCII	546
3.1. Principalele componente ale costului muncii	546
3.2. Deplasări structurale.....	548
3.3. Structura analitică a costului muncii. Evoluții. Tendința	550
4. COSTUL MUNCII - FACTOR DE AJUSTARE A PERFORMANȚELOR.....	563
4.1. Interdependența dintre costul muncii și productivitate	563
4.2. Costul mediu al muncii și rata șomajului.....	568
5. EVOLUȚII ALE COMPONENTELOR COSTULUI MUNCII. CARACTERISTICI. FORME. EFECTE	573
5.1. Evoluții ale plăților pentru muncă	575
5.2. Optimizarea mărimii și conținutului componente sociale a costului muncii.....	576
5.3. Diminuarea fiscalității veniturilor individuale din muncă.....	581
5.4. Conversia parțială a costului nesalarial în cost pentru muncă.....	582
5.5. Expansiunea formulelor flexibile de remunerare a factorului munca.....	583
6. RESTRICȚII ÎN EVOLUȚIA COSTULUI MUNCII ÎN ROMÂNIA DIN PERSPECTIVA PREGĂTIRII ECONOMIEI PENTRU INTEGRARE	585
BIBLIOGRAFIE	591

Integrarea țărilor în tranziție în structurile UE reprezintă un pas important în procesul de globalizare a piețelor, inevitabil pe termen lung. Pentru a se concretiza în efecte benefice și durabile acest proces trebuie pregătit sub multiple aspecte: legislativ, instituțional, funcțional, de eficiență. Pentru țara candidată acest proces înseamnă, practic, atingerea acelei stări de funcționalitate eficientă a complexului economico-social național care să îi permită o "integrare activă", respectiv o participare competitivă pe piața UE.

Caseta nr. 1

Consiliul European, întrunit la Copenhaga în iunie 1993, a conchis că "(...) Aderarea fiecărei țări va avea loc de îndată ce aceasta va fi capabilă să-și asume obligațiile ce-i revin din satisfacerea condițiilor economice și politice pe care le implică aderarea. Calitatea de membru (...) implică existența unei economii de piață funcționale, cu capacitatea de a face față la presiunile concurențiale și la forțele de piață din cadrul Uniunii (...)".

La întrunirea de la Madrid din decembrie 1995, s-a menționat necesitatea ca în contextul strategiei de pre-aderare să fie create condițiile pentru o **integrare gradată și armonioasă** a țărilor candidate, în special prin: **dezvoltarea** unei economii de piață; **adaptarea** structurilor administrative; constituirea unui mediu economic și monetar **stabil**" (*Agenda 2000. Punctele de vedere ale Comisiei în legătură cu solicitarea României de aderare la Uniunea Europeană*).

În contextul pregătirii condițiilor de aderare la structurile UE, pe piața muncii sunt necesare o serie de acțiuni de ajustare legislativ-instituțională și de creare a unor politici de stimulare a gestionării eficiente a resurselor umane. O forță de muncă mai bine pregătită și flexibilă la modificările tehnice, tehnologice, organizatorice, manageriale ale muncii trebuie mai bine remunerată și stimulată prin salarii. Aceasta atrage după sine creșteri ale costului muncii care, pe termen mediu, sunt absorbite de sporurile de productivitate. De aceea, și nu numai, printre problemele importante ce stau în fața reformării pieței muncii se numără, inevitabil și cele legate de remunerarea factorului uman al producției.

Studierea costului muncii prezintă interes cel puțin din următoarele considerente:

a) reprezintă un **element al costului total** al bunurilor și serviciilor rezultate din activitatea economică. Este, deci, un potențial factor de ajustare +/- a competitivității;

b) există **diferențe destul de importante între costul muncii** din România și din țările membre UE. Decalajele de nivel și particularitățile structurale au implicații pe diverse planuri: economic, social, psihologic, cultural, al dezvoltării umane etc. Conservarea ori adâncirea acestor decalaje pot produce bulversări, nu numai la nivelul pieței naționale, dar pot contorsiona

și dezorganiza fluxurile de forță de muncă, de produse și servicii, de capital financiar, la nivel regional și/sau internațional. În prezent, aceste decalaje privind costul forței de muncă au caracterul unei provocări a tranziției, a unui "barem" de apreciere a muncii naționale;

c) costul factorului uman al producției rămâne un **instrument de flexibilizare a pieței muncii**. "(...) organizarea mai flexibilă a muncii, promovarea inițiativelor la nivel local și regional, inclusiv acorduri teritoriale referitoare la "Confidence Pact", reducerea costului nesalarial al muncii pentru lucrătorii cu calificare redusă sau pentru cei cu salarii joase (absolvenți) și o politică a pieței muncii mai *eficientă*" (*Employment in Europe*, 1996), reprezentând componente ale politicilor active ale pieței muncii;

d) costul muncii **poate reprezenta o cale de evitare/atenuare a presiunilor fiscale**, o parte a acestuia constituindu-se, direct sau indirect în sursă de finanțare a politicilor sociale, a celor de ocupare etc.

1. DE LA CONCEPTUL DE COST AL FORȚEI DE MUNCĂ LA CEL DE COST AL MUNCII

Creșterea importanței mediului social-economic în care se desfășoară munca, cu predilecție în ultimele trei decenii, internaționalizarea piețelor (inclusiv a pieței muncii), progresul tehnologic și orientările strategice spre conceptul de dezvoltare umană, au determinat schimbări importante ale opticii privitoare la noțiunile de contravaloare/cost/preț al muncii. Se manifestă simultan două tendințe: pe de o parte spre individualizarea salariului și, respectiv, a costului muncii, ca bază pentru stimularea productivității, inițiativei, creativității etc; pe de altă parte spre externalizarea formării și evoluției acestuia ca urmare a influențelor tot mai complexe din mediul social, politic exogen firmei. În fapt, **salariile reprezintă o categorie economico-socială**; "salariul individualul se formează într-un context social" (Antonella Picchio, 1996).

Prețul muncii în economia contemporană nu mai poate fi determinat direct de procesul propriu-zis al producției. El nu mai poate fi redus la accepțiunea aritmetico-economică de contravaloare a muncii prestate. **Prețul muncii este o rezultată a unui întreg sistem de relații organizaționale și de muncă ce includ perspectiva pe termen lung a asigurării capacității de muncă și, totodată, transferurile de servicii și de muncă intergenerații.**

Principiul taylorist de plată pentru munca depusă se aplică, în prezent la o parte tot mai redusă din câștigul salarial și la un segment tot mai redus al evantaiului meseriilor și profesiilor. Pierde teren și accepțiunea neoclasică a relației muncă- preț al muncii, funcția salariului de ajustare a cererii și ofertei de forță de muncă realizându-se în alte condiții de piață, deci sub altă formă.

Exigențele societății contemporane conduc la necesitatea abordării complexe și multidimensionale a remunerării muncii. De la salariul taylorist pentru munca efectiv depusă și principiul plății muncii pentru refacerea capacității de muncă s-a ajuns în prezent la venitul salarial negociat între partenerii sociali și, respectiv, la reproducția socială a muncii individuale într-un cadru social în permanentă dezvoltare. "Relația salarială este concomitent economică, socială, și politică, având totodată o puternică încărcătură psihologică și culturală (...) dinamica relațiilor salariale nu poate fi abordată decât în legătura sa de feedback cu procesul reproducerii sociale în ansamblu" (Steliana Perț, 1997).

Mutațiile produse în conceptul și tehnica de remunerare a muncii implică modificări atât ale politicilor de remunerare a factorului muncă, cât și a celor de protecție socială, de asigurare a calității ofertei de forță de muncă. **Din perspectiva formării capitalului uman, al îmbunătățirii permanente a caracteristicilor acestuia, a creșterii randamentului de utilizare în procesele productive, se dezvoltă și tinde să capete pondere conceptul de cost**

al muncii în locul celui de cost al forței de muncă. Dacă costul forței de muncă privește cu predilecție sfera și condițiile de muncă legate nemijlocit de munca propriu-zisă ce se materializează pe durata timpului de muncă, **costul muncii include totalitatea "plăților" în bani și în natură care conduc la reproducția factorului uman al producției.**

Dată fiind natura mixtă, dimensiunea și evoluția sa, **costul muncii** are importanță deopotrivă pentru lucrător și întreprinzător cât și pentru societate în ansamblu.

Pentru salariat, costul muncii, reprezintă **venit** - atât pentru sine cât și pentru familia sa. Acesta primește, direct și indirect o sumă de bunuri și servicii, facilități și/sau avantaje. **Direct**, pe seama câștigului salarial net pentru munca efectiv prestată într-un loc de muncă determinat. **Indirect**, prin prestațiile obținute sub forma serviciilor, gratuităților etc, prin redistribuire din fondurile de protecție și asistență socială. Ca sursă a consumului individual, remunerația pentru factorul uman al producției definește, în plan macroeconomic, cererea de bunuri și servicii, respectiv nivelul și dinamica producției și a investițiilor, modelând, în fapt, evoluția multidimensională a economiei în ansamblul ei.

Cel ce își oferă forța de muncă va fi preocupat să obțină maximum de venituri, respectiv bunuri, servicii și facilități pentru sine și pentru familie. Din acest punct de vedere, va fi interesat de un nivel al costului muncii (care să îi permită un standard de viață în creștere și de consum material și cultural solvabil) precum și de stabilitatea locului de muncă. Aceste două deziderate permanente ale oricărei persoane salariate depind din ce în ce mai puțin de productivitatea marginală și într-o măsură tot mai mare de factori exogeni muncii dar care aparțin mediului socio-politic (din firmă, de la nivel regional, național, transnațional, internațional).

Pe de altă parte, costul muncii reprezintă **cheltuiala patronului** ocazionată de utilizarea factorului uman în producție/servicii. Dimensiunea acestuia va oscila între pragul care oferă productivitatea și calitatea muncii - cerute prin procesele tehnologice și concurențiale necesare conservării poziției pe piață ori a avantajelor competitive (derivate din productivitatea marginală) - și baremul maxim acceptabil pentru întreprinzător -delimitat de productivitatea medie a ramurii. Depășirea acestui plafon - toate celelalte poziții rămânând neschimbate - pe termen mediu și lung, duce la pierdere de valoare adăugată și, eventual la diminuarea ocupării, cu multiple efecte economice și sociale. De aceea "ieftinirea" muncii se poate realiza doar în raport de unitatea de output, prin eficiență și/sau calitate. Politicile sociale, de asigurare și asistență socială promovate la nivel macroeconomic își pierd din substanță atunci când parametri economici la nivel de firmă "evoluează" în preajma pragului de risc.

De aici și confruntarea dintre partenerii sociali în ceea ce privește dimensionarea, conținutul și, mai ales evoluția costului muncii. Din acest punct de vedere stabilizarea micro și macroeconomică reprezintă în egală măsură restricții și rezultate ale funcționării "mediate" (de diversele procese de

negociere între parteneri) ale piețelor. Nivelul remunerării muncii, al costului factorului uman al producției va exprima întotdeauna un compromis de scurtă durată între partenerii sociali, mai mult sau mai puțin într-o corelație fundamentată cu "prețul" celui mai important capital al societății.

În literatura de specialitate se operează cu mai multe concepte (termeni) privind costul factorului uman al producției. Acestea se deosebesc în principal prin sfera lor de cuprindere, geneza, prin funcțiile pe care le îndeplinesc, prin raportarea la resursele (forța) de muncă, nu numai ca factor principal de producție, ci și ca finalitate a dezvoltării.

Costul muncii, în sens larg, este definit ca suma cheltuielilor în bani și în natură efectuate de firmă cu forța de muncă angajată, în scopul de a asigura realizarea în condiții de eficiență a obiectului său de activitate. Acesta include următoarele categorii principale de cheltuieli:

- pentru atragerea/angajarea forței de muncă;
- pentru remunerarea muncii în strânsă legătură cu performanțele obținute;
- pentru asigurarea stabilității nucleului de bază al forței de muncă ocupate și utilizarea eficientă a acesteia. Aici se includ cheltuieli privind calitatea mediului de muncă, pentru susținerea unor cheltuieli cu locuința, un set de facilități care vin în sprijinul familiei, vizând mai ales formarea și calitatea ofertei viitoare de muncă etc;
- pentru dezvoltarea cunoștințelor, abilităților și a randamentului productiv al muncii (pregătire profesională, perfecționare continuă, filiere sau, după caz, cariere profesionale etc.),
- ♦ pentru alte cerințe ale realizării sarcinilor la locul de muncă, corespunzător statutului socio-ocupational și profesional: deplasări în interes de serviciu, delegări temporare la furnizori/beneficiari etc.;

Principalele **componente** ale costului muncii sunt (Schema nr.1): a) **costul direct (individual)** al muncii, reprezentat de câștigul salariat sau costul pentru munca depusă, respectiv de: salariul pentru muncă (după timp sau în acord), sporuri, premii, contravaloarea plăților ori avantajelor în natură, a gratuităților, sume stipulate în contractele de muncă în caz de concediere, lichidare etc.;

b) costul **indirect** al muncii (al socializării muncii), care include două componente, și anume:

- costul social, care se compune din:
 - **costul social obligatoriu**, care este format din suma taxelor și a contribuțiilor obligatorii pentru asistență și asigurare socială;
 - **costul social adițional**, respectiv beneficiile suplimentare cu caracter social, acordate de patron salariaților săi, stipulate sau nu în contractele de muncă negociate.
- **costul societal**, respectiv impozitele salariale datorate bugetului de

stat

c) alte costuri implicate de folosirea și reproducția forței de muncă.

Schema 1 - Structura generală a costului muncii

C O S T U L M U N C I I	COSTUL DIRECT	COSTUL PENTRU MUNCA DEPUSĂ	-salariul pentru muncă -sporuri, premii -contravaloarea plăților în natură -contravaloarea facilităților și gratuităților -plăți pentru timp nelucrat: concedii, zile libere, concedieri-lichidări etc	
	COSTUL INDIRECT	COSTUL SOCIAL AL MUNCII	OBLIGATORIU	-costul asistenței sociale -costul asigurării sociale
			ADIȚIONAL (NEGOCIAT)	-pentru transport, condiții de locuit, hrană etc -pentru pregătirea profesională, perfecționare etc. -costul serviciilor pentru nivelul de trai al familiei
		COSTUL SOCIETAL		-costul dezvoltării societății civile (impozite pe salariu etc.)
	ALTE COSTURI	-deplasări în interes de serviciu; costul delegării pe perioade determinate la partenerii de afaceri ; -alte costuri implicate de participarea la muncă.		

Nivelul și structura costului total al muncii este un rezultat al dezvoltării sociale în general și totodată o reflectare a particularităților naționale în politicile sociale și de venituri. Componenta costului muncii s-a dezvoltat de la o etapă la alta a dezvoltării societății și a relațiilor salariale. Diferențele care apar între țări se datoresc în principal particularităților politicilor de remunerare, de protecție și asistență socială, de ocupare etc, și nu în ultimul rând de puterea economică și bogăția fiecărui stat.

Caseta nr.2

Aceste diferențieri induc în permanență dificultăți privind comparațiile între țări. Utilizarea sistemului conturilor naționale și a anchetelor statistice privind costul forței de muncă într-un număr tot mai mare de țări a creat posibilitatea unei mai bune comparabilități a informației statistice în domeniu.

Statisticile naționale privind costul forței de muncă utilizează următoarele concepte: costul muncii (potrivit definiției adoptate prin Rezoluția privind statistica costului muncii adoptată la cea de a 11-a Conferință Internațională a Statisticienilor Muncii, Geneva, 1966), remunerația salariaților sau costul de compensare (definită în Sistemul Costurilor Naționale ale Națiunilor Unite, 1967), câștigul salariat, venitul salarial etc. Aceste concepte sunt relativ apropiate, respectiv toate cuprind câștigul salarial și includ (în proporție diferită) componente ale costului social.

Statistica internațională utilizează cu predilecție primele două concepte.

Anuarul de Statistică a Muncii, editat de Biroul Internațional al Muncii din cadrul

Organizației Internaționale a Muncii, prezintă definițiile prescurtate ale costului muncii și remunerației salariaților. Astfel:

- Costul muncii cuprinde remunerația pentru munca depusă, plăți pentru timpul nelucrat, premii și gratuități, costul hranei, băuturi și alte plăți în natură, cheltuielile patronului cu securitatea socială, costul pregătirii vocaționale, servicii pentru nivel de trai - transport, îmbrăcăminte, recrutare, precum și impozite legate de costul muncii.

- Costul de compensare sau remunerația salariaților include toate plățile în bani și natură acordate angajaților și contribuțiile salariaților pentru securitate socială și pensii private, asigurări în caz de accidente, de viață și alte scheme similare.

Așa cum se poate observa din simpla definiție a lor, aceste două concepte au multe elemente comune. Partea cea mai importantă a costului muncii este formată din cvasi-totalitatea remunerației salariaților (a costului de compensare), restul reprezentând cheltuielile patronale pentru pregătire profesională și servicii de bunăstare (cum ar fi cantinele și serviciile asimilate, servicii și facilități pentru educație, cultură și recreere, alte servicii), costul recrutării personalului și altele (echipament de lucru, transportul între locuință și locul de muncă etc.) și impozite aferente costului muncii. Conceptul de cost de compensare sau remunerația salariaților include onorariile plătite conducerii firmei (care sunt excluse din conceptul de cost al muncii) și nu cuprinde alte plăți cu forța de muncă ale patronilor, de natura cheltuielilor cu asigurarea confortului la locul de muncă, control medical, activități sportive și recreative, cota-parte din costul echipamentului de lucru etc. suportată de salariați. (*Yearbook of Labour Statistics*, 1995).

Câștigul salariat brut sau net include sumele plătite sub formă de salarii pentru munca prestată, la care se adaugă premiile și alte sume acordate din profitul net, premiile sezoniere și anuale din fondul de salarii, alte premii și stimulente.

Venitul salarial cuprinde câștigul salarial, la care se adaugă sumele plătite angajaților din fondul de asigurări sociale.

Diferența dintre venitul salarial și remunerația salariaților este dată de componenta socială. Astfel, venitul salarial include plățile lucrătorilor către sistemele de securitate socială organizate pentru salariați, iar remunerația cuprinde obligațiile de aceeași natură, dar care intră în sarcina patronului (*Numărul mediu al salariaților, sumele brute plătite, câștigul și venitul salarial mediu lunar în anul 1996*, CNS; Valentina Vasile, 1993).

În ultimii ani câștigă teren un nou concept, **pachetul salarial** ("wage package"), prin care se încearcă surprinderea ultimelor orientări privind sfera de cuprindere și componența veniturilor din munca salariată, în condițiile acceptării necesității reproducerii resurselor umane, pentru activitatea prezentă și viitoare. Pe fondul dezvoltării relațiilor salariale ca parte integrantă a relațiilor industriale, al individualizării salariilor și al externalizării plății muncii, pachetul salarial dimensionează necesarul de bunuri și servicii (în bani și în natură) pentru o persoană salariată care trăiește într-un mediu familial și social dat. În acest context se pune și problema acceptării ca obiectiv necesar asigurarea

unui anumit nivel de trai (Marcel Bolle de Bal, 1996; Antonella Picchio, 1996). Pachetul salarial cuprinde veniturile globale (inclusiv cele în natură) pe care salariatul le poate obține ca urmare a desfășurării unei activități în sistem de angajare pe un post de muncă (cu timp complet și care beneficiază de toate avantajele ce derivă din această formă de ocupare- participare și, eventual, beneficiar al sistemelor obligatorii și/sau negociate de asigurare și asistență socială, alte facilități personale și/sau familiale etc).

Acest pachet salarial se diferențiază de celelalte concepte prezentate anterior. De exemplu, comparativ cu costul salarial (cel mai cuprinzător dintre conceptele prezentate), pachetul salarial include, pe lângă salariul pentru muncă (direct), salariul social și beneficiile oferite (prin sistemele de asigurări și asistență socială obligatorie, prin acțiunile administrative în domeniul social, finanțate din impozite etc). La rândul său, costul salarial include cheltuielile legate de folosirea muncii salariate ce intră în sarcina angajatorilor, obligații ce rezultă din legislația generală a muncii (cea națională și, respectiv, reglementările internaționale la care a aderat România), precum și din contractele colective de muncă, ca urmare a negocierilor dintre actorii sociali.

Dintre conceptele prezentate, doar costul muncii și costul de compensare sau remunerația salariaților sunt folosite în prezent pentru comparații internaționale. De exemplu, în *Anuarul B.I.T.* 1995, din cele 20 de state europene (exclusiv România) care au prezentat informații statistice privind costul forței de muncă, 15 au calculat costul orar al muncii (Austria, Belgia, Cehia, Danemarca, Spania, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia, Regatul Unit, Franța, Germania, Grecia, Ungaria), 2 remunerația anuală a muncii (Norvegia, Turcia) și 3 remunerația orară a muncii (Finlanda, San-Marino, Suedia).

Începând cu anul 1994, România a introdus în statistica costului muncii rezultatele . *Anchetei asupra costului forței de muncă*, prin care se determină costul mediu lunar al acesteia. Prin urmare, datele României pot fi comparate cu cele ale statelor ce folosesc metode relativ comparabile de măsurare a costului utilizării factorului muncă în sistemul economiei naționale.

2. COSTUL MUNCII. DIMENSIUNI. EVOLUȚII

Diferențierile semnalate între conceptele de cost al muncii prezentate anterior, precum și practicile statistice naționale ne conduc la o remarcă suplimentară, necesară analizelor comparative ce vor urma. Cele mai multe state calculează **costul unitar al muncii** și anume pe cel **orar**. Rațiunea pentru o asemenea opțiune se bazează pe cel puțin următoarele elemente:

- stabilirea duratei muncii pornește de la legislația internațională și cea națională care definesc limitele maxime de utilizare extensivă a salariaților, însă amenajarea duratei muncii cât și gradul de utilizare a fondului de timp de muncă diferă de la firmă la firmă. Atunci când se prezintă pe piață cu produsele și serviciile produse aceștia intră în competiție la nivel de preț, respectiv cost unitar, interesând în fapt costul orei de muncă efective;

- multitudinea elementelor de cheltuială ce compun costul, asociate cu tarifele diferite practicate pe tipuri și categorii de muncă, cu sarcinile fiscale, sociale, obligatorii sau negociabile asumate fac necesară atât comparația elementelor de cheltuială omogene cât, mai ales comparația la nivel mediu, pe total sau pe diferite structuri de producție sau de ocupare: pe produs, pe categorii de personal etc;

- ca sursă a consumului individual, plata pentru muncă dimensionează în plan macroeconomic cererea agregată de bunuri și servicii, componenta structurală a acesteia, investiția de înnoire și/sau dezvoltare, respectiv structura economiei naționale.

Dar, dinamica ascendentă a prețurilor unitare ale bunurilor și serviciilor de consum, dincolo de un anumit prag, va fi secondată de revendicări în planul sporirii veniturilor; se vizează atât câștiguri bănești mai mari, cât mai ales o *creștere corespunzătoare și concertată a componentelor pachetului salarial care concurează la satisfacerea nevoilor populației*;

- pentru întreprinzător, interesat de realizarea unui anume profit, de pătrunderea și menținerea pe anumite segmente de piață prezintă interes nu atât creșterea sau descreșterea nivelului absolut al costului total, respectiv al costului muncii, cât mai ales *evoluția acestora în raport cu randamentul în muncă și cu prețul final al «produselor (serviciilor) sale*, competitivitatea ofertei sale de produse pe piața națională și piețele internaționale.

Nivelul prețului factorului muncă capătă relevanță pentru întreprinzător numai dacă, pe produs, suma cheltuielilor generate de substituția muncă-capital și/sau a celor ocazionate de acțiunile manageriale este inferioară economiei astfel obținute.

Chiar și numai din aceste considerente costul orar este un indicator mai expresiv, mai corect decât costul total lunar sau anual.

Caseta nr.3

Analiza comparativă a costului forței de muncă se confruntă cu anumite dificultăți:

a) metodologice. Pe lângă diferențele privind sfera de cuprindere, există și o diversitate a surselor de finanțare a costurilor sociale. Dacă, de exemplu, în unele țări cotizațiile pentru securitate socială ori cele pentru pregătire profesională sunt suportate în întregime de patron, în altele există o partajare a acestei sarcini între patron și salariați ori între acesta și diverse organisme neguvernamentale. În alte cazuri, sursa de finanțare (parțială sau totală) o poate reprezenta sistemul general de impozite.

Totodată, nivelul (și componența) costului salanal diferă pe ramuri de activitate, iar structura economiilor naționale pe activități nu este omogenă.

b) **informaționale**. Diversitatea surselor de date și, implicit, mărimea eșantionului cercetat fac ca rezultatele să difere, după cum ele au la bază anchete, recensăminte, estimări oficiale.

c) **legislativ-instituționale**.

d) în funcție de **politicile și sistemele de formare a veniturilor** practicate.

f) în raport cu **stadiul de formare și eficiența funcționării pieței muncii** (în special în cazul țărilor aflate în tranziție).

În funcție de informațiile disponibile, în analiza noastră vom folosi mai mulți indicatori care exprimă, în forme diferite, costul muncii.

2.1. Costul unitar al muncii

Costul orar al muncii, în 1994, în industrie **în țările membre ale UE oscila între 5,53 ECU în Portugalia și 26,14 ECU în Germania** (landurile fostei R.F.G.) Un nivel mai mic de 10 ECU se înregistra în Grecia (7,64 ECU), iar peste 20 ECU în Danemarca (21,07 ECU), Olanda (21,33 ECU), Austria (22,87 ECU) și Belgia (24,26 ECU).

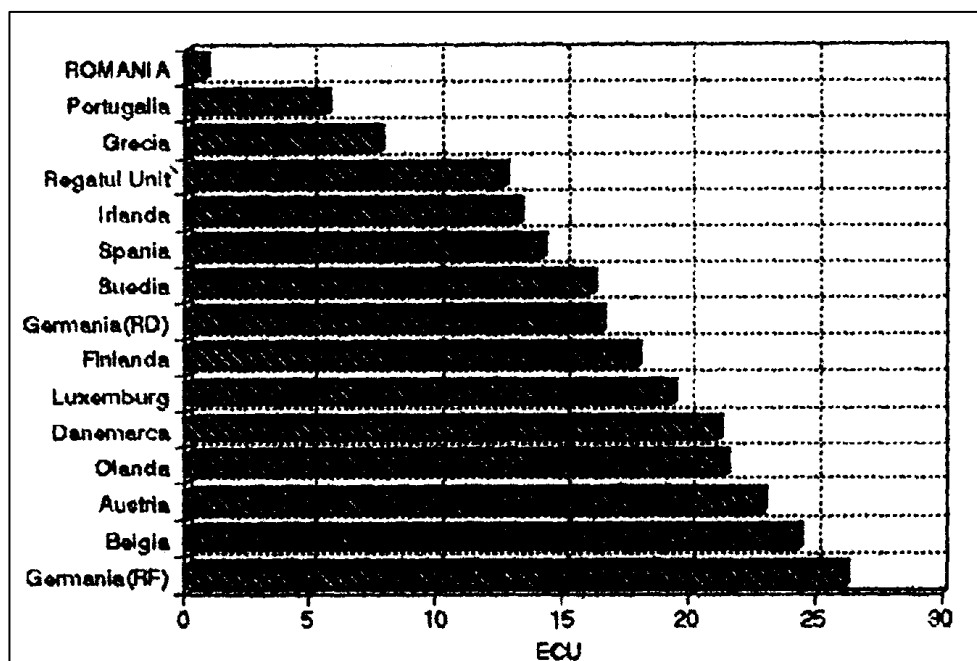
În România, în luna octombrie 1994, potrivit *Anchetei asupra costului forței de muncă*, costul mediu lunar pe salariat în industrie reprezenta 266.820 lei, ceea ce echivalează, potrivit calculelor noastre, cu o **medie orară de 0,75 ECU¹** (Graficul 1). România cheltuiește pentru costul muncii prestate de un lucrător într-o oră de peste 7 ori mai puțin decât Portugalia și de circa 35 de ori mai puțin decât Germania și Belgia.

Comparativ cu nivelul costului orar al forței de muncă din țările central și est-europene aflate în tranziție, România are, de asemenea, un nivel destul de

¹ S-a considerat: durata medie a muncii într-o lună = 170 ore; cursul mediu de schimb al lunii octombrie leu/\$ = 1.752,95; cursul mediu anual \$/ECU = 1,189518.

redus. Astfel, în anul 1993, costul orar al forței de muncă din România a fost de 1,6 ori mai scăzut decât în Cehia și de circa 4 ori mai mic decât în Ungaria¹.

Graficul 1 - Costul orar al forței de muncă (în ECU, în anul 1994)



Sursa: Statistique de base de L'Union Europeenne, EUROSTAT, 33-e edition, p. 193; pentru România: Anuarul Statistic al României, 19%, CNS, 1995 și Raportul anual al Băncii Naționale a României, 19%.

Pe ramuri și domenii de **activitate**, diferențierile privind costul orar al muncii se nuanțează.

Comparativ cu nivelul din industriile de prelucrare, de exemplu, costul cel mai ridicat se găsește în sectorul financiar-bancar, respectiv cu circa 15% mai mare în țările vest-europene și cu până la 200% în țările aflate în tranziție (Cehia, Ungaria, România)². Deschiderea ecartului este de peste 13 ori mai mare în cazul țărilor central și est-europene aflate în tranziție. Această diferență poate fi doar parțial "justificată" de stadiul diferit al reformelor din țările respective ori de disfuncționalitățile piețelor. Aceste diferențe economice nelegitimate se pot "judeca" în contextul mai larg al măsurilor de restructurare

¹ Calculat pe baza datelor oferite de Elizabeth Eperjesi Linder, *Labour Cost in Central and Eastern Europe*, EC, ILO, 1995, p. 11-17.

² Idem.

economică, al nivelului de ia care s-a pornit și a specificităților și potențialului național. Si, nu în ultimul rând al disfuncționalităților în gestionarea și managementul reformelor economice, a politicilor de salarii, venituri, a celor fiscale cu deosebire. Mărimea costului muncii poartă în primul rând "aniprenta stării și dinamicii economiei naționale". Analizele de nivel vor reprezenta încă o perioadă relativ îndelungată, doar un "stop-cadru" al procesului de tranziție spre o economie concurențială, funcțională, eficientă și durabilă.

Dacă schimbăm palierul analizei comparative interțări, la nivelul **ramurilor** industriei prelucrătoare, concluziile sunt altele (Tabelul 1).

Mărimea raportului dintre nivelul maxim și cel minim al costului mediu orar al muncii înregistrat pe ramuri oscilează între 1,8 (Cehia) și 2,8 (Polonia), pentru țările în tranziție și 1,3 (Suedia) și 4,1 (Spania), pentru celelalte țări europene considerate.

Tabelul 1 Raportul între nivelul maxim și cel minim al costului mediu orar al muncii pe ramuri ale industriei prelucrătoare, în diferite țări

Țara	Anul	Activitatea		Raport maxim/minim
		Nivel maxim	Nivel minim	
România	1995	Prelucrarea țițeiului, cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	Confecții din textile, blănuri și piele	2,6
	1993	Prelucrarea țițeiului, cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	Confecții din textile, blănuri și piele	2,5
Bulgaria	1993	Metalurgie neferoasă	Confecții	2,6
Cehia	1994	Metalurgie feroasă	Confecții	1,8
ExRDG	1994	Industria tutunului	Confecții din piele și înlocuitori	2,0
Ungaria	1992	Rafinarea petrolului	Confecții	2,6
Polonia	1993	Rafinarea petrolului	Încălțăminte (fără cea din cauciuc vulcanizat și plastic)	2,8
Slovenia	1993	Edituri și poligrafie	Încălțăminte (fără cea din cauciuc vulcanizat și plastic)	2,0
Austria	1993	Rafinarea petrolului	Pielărie și confecții din piele și înlocuitori	2,7
Belgia	1988	Rafinarea petrolului	Confecții	2,6
Danemarca	1988	Edituri și poligrafie	Confecții	1,9
Spania	1988	Rafinarea petrolului	Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	4,1
Finlanda*)	1993	Rafinarea petrolului	Încălțăminte (fără cea din cauciuc vulcanizat și plastic)	2,1
Franța	1988	Rafinarea petrolului	Confecții	2,2
Germania (R.F.)	1988	Rafinarea petrolului	Confecții	2,7
Grecia	1992	Chimie, petrochimie cărbune, cauciuc și mase	Textile, confecții, pielărie	1,9

Țara	Anul	Activitatea		Raport maxim/minim
		Nivel maxim	Nivel minim	
		plastice		
Irlanda	1992	Industria chimică	Confecții	3,1
Luxemburg	1988	Produse din cauciuc, petrol, cărbune	Confecții și încălțăminte	3,0
Olanda	1988	Rafinarea petrolului	Confecții	2,5
Norvegia	1992	Rafinarea petrolului	Confecții	2,5
Portugalia	1993	Industria tutunului	Confecții	3,0
Suedia*)	1993	Celuloză, hârtie, tipografie, edituri	Textile, confecții din textile și piele	1,3
Regatul Unit	1992	Rafinarea petrolului	Confecții	3,6

*) Costul de compensare.

Sursa: Prelucrare după *Yearbook of Labour Statistics*, 1995, ILO, Geneva; pentru România, *Anuarul Statistic 1996*, CNS.

România, cu o valoare a raportului maxim/minim în ramurile industriei prelucrătoare de 1: 2,5, se încadrează în grupa țărilor cu diferențieri salariale modeste, alături de Ungaria și Bulgaria și, respectiv, Belgia, Olanda, Norvegia, Austria și Germania.

Din punctul de vedere al ramurilor situate la limitele marginale ale valorii orei de muncă inclusă pe costuri, se constată că pentru 13 din cele 22 de țări analizate, în vârful ierarhiei se situează rafinarea petrolului, de 3 ori apare subramura "edituri și poligrafie" și de 2 ori industria tutunului. La celălalt pol, în majoritatea cazurilor, apar subramuri ale industriei ușoare: confecții de 18 ori, încălțăminte de 4 ori, textile de 2 ori.

În concluzie, diferențierile între țări și grupuri de țări privind mărimea costului orar al muncii sunt mari și foarte mari la nivel global, între diferitele activități ale economiei naționale. În industriile prelucrătoare mărimea raportului maxim/minim se situează pe un palier sensibil mai restrâns. Dacă, la nivel global, deschiderea ecartului era mai mare în cazul țărilor în tranziție, pentru activitățile din industria prelucrătoare diferența maxim-minim are valori superioare pentru grupa țărilor UE.

Dinamica costului orar al muncii, asociată cu mărimea acestuia prezintă interes mai ales din perspectiva evoluțiilor probabile și necesare din țările aflate în tranziție, înainte de toate în România.

În prezent, evoluția costului orar al muncii în țările UE și în țările în tranziție este guvernată atât de acțiunea unor factori comuni, cât mai ales de cea a factorilor specifici.

a) între factorii **comuni, generali**, cu acțiune permanentă, îi putem aminti pe cei care au implicații directe și/sau indirecte în păstrarea cel puțin a avantajelor de piață. Ciclul de viață al produselor și serviciilor se reduce, cererea agregată devine tot mai complexă și mai "exigentă" sub aspect calitativ

și funcțional. Înnoirea producției este tot mai accelerată și are la bază noi calificări care presupun o forță de muncă cu pregătire și abilități (capacități) profesionale superioare. Implicit, aceasta va trebui mai bine remunerată, iar pe de altă parte, pentru a spori capacitatea concurențială, produsele pe care aceasta le realizează să fie relativ mai ieftine.

Al doilea grup de factori generali derivă din procesul dezvoltării umane. Accentuarea proceselor de globalizare, necesitatea menținerii unui echilibru intergenerațional de păstrare, dezvoltare și protecție a patrimoniului național etc, conservă interesul pentru alinierea nivelului costului muncii în totalitatea sa la dinamica și structura consumului.

b) Influențele **specifice** derivă din caracteristicile potențialului național economic și uman, din modelul cultural, tradiții, mentalități etc. Ca și în cazul primului grup de factori, acțiunea acestora este diferită ca intensitate, durată, forme de manifestare; efectele lor vizează atât creșterea cât și scăderea costului unitar al muncii.

Țările membre UE, cele mai multe confruntate cu ample procese de restructurare a ocupării, cu tranziția spre modele noi, în care fragilizarea ocupării pare a fi un permanent însoțitor, caută soluții pentru relansarea ocupării, reducerea ratei șomajului, creșterea siguranței locului de muncă.

Centrul de greutate se deplasează din zona politicilor pasive ale pieței muncii către cele active, între care: diminuarea părții nesalariale a costului forței de muncă, reducerea costului social pentru salariații mai slab remunerați, transformarea unei părți a costului social în plată pentru muncă, procese de redistribuire etc.

În **statele central și est-europene** piețele muncii sunt în formare; în condiții de declin economic și vaste restructurări în economie și societate, ocuparea forței de muncă s-a redus și precarizat; șomajul de lungă durată este o provocare permanentă. Concomitent, instituțiile pieței muncii și sistemele de protecție și asistență socială **se** reformează. Datorită nivelului redus al prețului muncii din aceste țări, comparativ cu cel practicat în țările membre UE, pe fondul creșterii/alinerii cvasi-totale a prețurilor produselor și serviciilor la cele practicate pe piețele internaționale, sindicatele exercită presiuni pentru majorarea nivelului salariilor, pentru a conserva într-o anumită măsură puterea de cumpărare a acestora.

Efectul net al acțiunilor diverșilor factori asupra nivelului costului muncii în țările vest-europene s-a concretizat într-o creștere generală înseninată a costului orar al forței de muncă (Tabelul 2).

Tabelul 2 - Nivelul și dinamica costului orar al forței de muncă în industrie, în țările membre ale UE

Țara	Costul orar exprimat în ECU nominali					Costul orar exprimat la PPC		
	Nivel			Dinamica (%)		Nivel		Dinamica (%)
	1984	1992	1994	1994/84	1994/92	1992	1994	1994/92
Belgia	13,40	21,27	24,26	181,0	114,1	21,65	23,99	110,8
Danemarca	11,95	19,28	21,07	176,3	109,3	15,22	16,96	111,4
Germania (fosta RFG)	14,24	23,14	26,14	183,6	113,0	20,96	22,56	107,6
Germania (fosta RDG)		11,97	16,44		137,3	10,84	14,19	130,9
Grecia	5,85	6,97	7,64	130,6	109,6	9,36	10,43	111,4
Spania		15,11	14,13		93,5	16,14	17,21	106,6
Franța	12,37	19,12		154,6*)		18,87		
Irlanda	8,94	12,80	13,22	147,9	103,3	14,12	15,20	107,6
Italia	10,73	18,09		169,5*)		18,29		
Luxemburg	11,07	17,16	19,29	174,3	112,4	16,98	17,78	104,7
Olanda	13,68	19,27	21,33	155,9	110,7	18,98	20,19	106,4
Austria	10,99	19,84	22,87	208,1	115,3	18,66	20,68	110,8
Portugalia	2,38	5,55	5,53	232,4	99,6	7,75	8,57	110,6
Finlanda		17,56	17,82		101,5	14,85	16,69	112,4
Suedia	11,89	19,02	16,05	135,0	84,4	13,52	13,82	102,2
Regatul Unit	9,04	13,11	12,65	139,9	96,5	14,43	14,23	98,6

*) 1992/1984

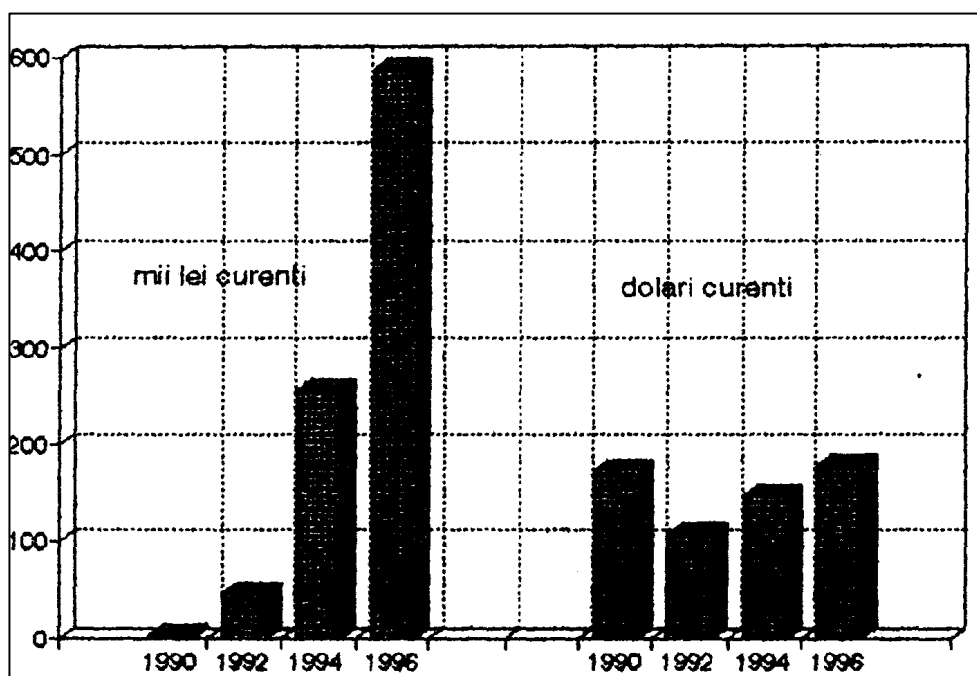
Sursa: Prelucrat pe baza datelor din Statistiques de base de l'Union Europeenne, 33-e edition, EUROSTAT, p. 90-91, 192-193.

În 10 ani, respectiv între 1984 și 1994, nivelul costului orar aproape că s-a dublat în Belgia, Danemarca, Germania (fosta R.F.G.) și Luxemburg și a depășit acest nivel în Austria și Portugalia. Cea mai mare parte a majorării costului orar al muncii s-a realizat în deceniul 9. După 1992, ritmurile s-au mai atenuat iar în patru țări a devenit chiar negativ: Spania (93,5% în 1994/1992), Portugalia (99,6%), Regatul Unit (96,5%) și Suedia (84,4%). Dacă analizăm costul orar al forței de muncă la paritatea puterii de cumpărare, observăm că doar în Regatul Unit are loc o reducere a nivelului acestuia în 1994 față de 1992; în 5 țări din UE (Belgia, Germania, Luxemburg, Olanda și Austria), creșterea costului orar al muncii exprimat prin PPC este inferioară dinamicii costului exprimat în ECU nominali.

Necesitatea adaptării sistemului de securitate socială la noile condiții în țările aflate în tranziție a determinat diversificarea și majorarea substanțială a elementelor de protecție socială ce intră în componența costului muncii. De exemplu, transformările de la începutul procesului de reformă din Ungaria, Cehia, Polonia și România au produs majorări ale costului social. În primele

trei cazuri, "contribuțiile patronale pentru securitate socială au crescut, în Polonia, cu 7 puncte procentuale în 1990, cu 5 puncte procentuale în 1991, cu 7 puncte procentuale în 1992, iar în Ungaria cu 5 puncte procentuale în 1994" (Daniel Vaughan-Whitehead, 1998) Pentru România, creșterea a fost de cca 11 puncte procentuale pentru asigurări sociale de boală și de 5 puncte procentuale pentru alimentarea fondului de șomaj - în 1991 (Valentina Vasile, 1996), la care ulterior s-au adăugat 1 punct procentual pentru fondul de risc și accidente și, din ianuarie 1998, 5 puncte procentuale destinate fondului special pentru sănătate (toate aplicate la câștigul salarial brut total).

Graficul 2 - Costul mediu lunar al forței de munca în România, oct. 1990-oct.1996



Notă: Exprimarea dinamicii salariului pe baza valorilor curente prezintă importanță datorită specificului salariului de a se transforma (în cvasitotalitatea sa) într-o perioadă scurtă de timp (2 săptămâni o lună) în bunuri și servicii în acest fel nivelul salariului nominal se transformă în putere de cumpărare prin prețurile curente pe intervalul de timp corespunzător. Analiza pe baza mediilor lunare și a valorilor comparative (respectiv, ale unui an anume) estompează și/sau anulează aspectele calitative specifice analizei costului muncii, alegerea aleatorie ori improprie a anului de referință putând genera concluzii eronate și/sau adverse celor reale.

Sursa: Anuarul Statistic al României, diferite ediții, CNS, București și Raportul anual al Băncii Naționale a României, 19%.

Asemenea schimbări importante au condus, firesc, la creșterea costurilor totale cu forța de muncă și, implicit, a celor de producție. Potrivit unor estimări, "mișcările ce au avut loc în sistemul de contribuții la fondurile de securitate socială sunt responsabile pentru% până la 1/3 din creșterea costului muncii în Europa Centrală și de Est" (Elizabeth Eperjesi Linder, 1995).

Începând cu anul 1994, în România, potrivit metodologiei adoptate, respectiv a *Anchetei asupra costului forței de muncă*, bazată pe o cercetare statistică selectivă anuală, se determină **costul mediu lunar pe un salariat**. Între octombrie 1990 și octombrie 1996, în condițiile menținerii unei inflații galopante, costul salarial - în termeni nominali și în monedă națională - a crescut de peste 152 de ori, respectiv de la cea 3900 lei la 587 mii lei. Exprimată în dolari curenți, creșterea costului pe întreaga perioadă este de 2,5%. Este evident că, în dolari constanți, nu se poate vorbi de o creștere de cost, ci de o scădere reală a acestuia¹ (Grafic nr. 2).

Comparativ cu alte state în tranziție, evoluția costului mediu lunar este relativ similară, respectiv are loc o creștere generalizată pe total perioadă de tranziție (Tabelul 3).

Tabelul 3 - Costul mediu lunar pe salariat exprimat în dolari curenți

	1990	1992	1994	1995	1996	Modificare absolută			Dinamica (%)		
						'95-'92	'94-'92	'95-'94	95/92	94/92	95/94
România (luna octombrie)	174	107	147	178	178	71	40	31	166,4	137,4	121,1
Ungaria		500	588	583		83	88	-5	116,6	117,6	99,1
Raportul costurilor Ungaria/România		4,7	4,0	3,3		-			-		

Sursa: pentru România, prelucrări pe baza datelor din *Anuarul statistic al României 1990-1996, Ancheta asupra costului forței de muncă 1994-1996*, CNS, *Raportul anual al B.N.R. 1991-1996.*, B.N.R. București. Pentru Ungaria: Erzsebet Berki and Mária Lado, *Moves towards Free Wage Bargaining in Hungary*, în volumul *Paying the Price. The Wage Crisis in Central and Eastern Europe* (ed. Daniel Vaughan-Whitehead), Mac Millan Press Ltd., London, 1998, p. 205.

Aceste state se diferențiază prin:

♦ nivelul costului de la care s-a pornit și cu care se operează. De exemplu, pentru Ungaria, în perioada 1992-1995, evoluția costului este relativ

¹ Potrivit datelor de care dispunem, în dolari constanți 1990, costul mediu lunar al forței de muncă scade. De exemplu, în anul 1992, costul mediu lunar exprimat în dolari curenți a fost de 106,5 \$/salariat, iar în dolari 1990 a fost de 99,7 \$/salariat. Indicele de depreciere al dolarului SUA în 1992 față de 1990 a fost de 106,84% (Constantin Ciutacu, Valentina Vasile, 1997).

apropiată de cea din România (83 dolari curenți față de 71, însă raportul dintre costul din Ungaria și cel din România este de 4,7 la 1 în 1992 și de 3,3 la 1 în 1995. În aceste condiții, eforturile și rezultatele se gândesc și se analizează de pe alte paliere !

♦ etapizarea și dinamica tranziției în domeniul economico-social în ansamblul său. De exemplu, între 1992 și 1995, costul mediu lunar (în dolari curenți) crește în

România cu 66,4%, pe când în Ungaria cu doar 16,6%, respectiv de 4 ori mai încet (să nu uităm că, în sumă absolută, sporul este mai mic pentru România cu 12 dolari SUA). Totodată, evoluțiile anuale sunt diferite pentru cele două țări, atât ca modificare absolută anuală (deci ca efort), cât și sub aspectul constanței sensului de mișcare.

Evident aceste comparații se cer privite cu prudența impusă de cursurile de schimb leu/dolar SUA și forint/dolar SUA, a căror evoluție a fost sensibil diferită (Tabelul 4). În 1995 față de 1992 deprecierea leului față de dolar a fost de 560,4% pe când a forintului față de dolar a fost de doar 166,3%

Tabelul 4 - Cursul de schimb al monedei naționale, în perioada 1990-1996 (la sfârșitul perioadei, valori curente)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Dinamica (%) 96/90 95/92
leu/\$ SUA	34,7	189	460	1276	1767	2578	4035	11628,2 560,4
forint/\$ SUA	61,4	75,6	83,9	100,7	110,7	139,5	146,9	239,3 166,3
leu/forint	0,6	2,5	5,5	12,7	16,0	18,5	27,5	4583,3 336,4

Sursa: Raportul anual al B.N. România, 1996, p.25.

Diferențierea pe domenii de activitate a evoluției costului mediu lunar al muncii constituie o altă fațetă a analizei noastre, care permite o serie de nuanțări în raport cu concluziile anterioare.

În România, datorită unor factori conjuncturali, a unor erori de concepție și monitorizare a reformei, inclusiv a întârzierii acesteia în domeniile cheie, a presiunii sindicale cu grad mare de concentrare în regiile autonome, dinamica costului la nivel de ramură evoluează în limite destul de largi. De exemplu, în 1996 față de 1994, costul lunar al forței de muncă pe un salariat în luna octombrie a crescut în medie de 2,29 ori, limitele de variație fiind cuprinse între 1,75 ori în sănătate și 2,56 ori în activități financiare, bancare și de asigurări (Tabelul 5).

Tabelul 5 - Costul mediu lunar al forței de muncă în România în perioada 1994-1996

(luna octombrie a fiecărui an)

	în lei		în \$ SUA		Dinamica 1996/1994 -%	
	1994	1996	1994	1996	în lei	în \$ SUA
Total România	256.790	587.212	146,5	178,2	228,7	121,6
Agricultură	208.229	464.457	118,8	140,9	223,1	118,6
Silvicultură, exploatare forestieră și economia vânatului	202.521	495.521	115,5	139,4	226,9	120,7
Industrie - Total	266.820	643.067	152,2	195,1	241,0	128,2
- extractivă	451.126	991.011	257,4	300,7	219,7	116,8
- prelucrătoare	232.892	575.917	132,9	174,7	247,3	131,5
- energie electrică, termică, gaze și apă	406.679	870.841	232,0	264,2	214,1	113,9
Construcții	276.316	619.220	157,6	187,9	224,1	119,2
Comerț	250.636	462.753	143,0	140,4	184,6	98,2
Hoteluri și restaurante	181.298	394.685	103,4	119,8	217,7	115,9
Transport	298.883	764.166	170,5	231,9	255,7	136,0
Poștă și telecomunicații	281002	707.195	160,3	214,6	251,7	133,9
Activități financiare, bancare și de asigurări	511.476 1.309.491		291,8	397,3	256,0	136,2
Tranzacții imobiliare	248.880	604.406	142,0	183,4	242,9	129,2
Administrație publică	248.170	478.210	141,6	145,1	192,7	102,5
Învățământ	223.167	465.448	127,3	141,2	208,6	110,9
Sănătate	223.856	391.150	127,7	118,7	174,7	93,0
Alte activități	204.528	472.255	116,7	143,3	230,9	128,8

Notă: Curs mediu în luna octombrie 1994 = 1.752,95 lei/\$; 1996 = 3.295,74 lei/\$

Sursa: Ancheta asupra costului forței de muncă în anul 1994, 1996, CNS, București; Raport anual al Băncii Naționale a României 1991-1996, B.N.R., București.

Construind o ierarhie a activităților prezentate în tabel în funcție de nivelul costurilor în 1994 și 1996 și dinamica acestora se constată următoarele (Tabelul 6):

- activitățile financiare, bancare și de asigurări dețin primul loc după toate criteriile alese;
- după nivel, în primele cinci locuri se mențin (activități financiar-bancare și de asigurări, industria extractivă, energia electrică, termică, gaze și apă, transport, poștă și telecomunicații), următoarele două activități schimbându-și locurile între ele (construcții și industrie total) în 1996 față de 1994 (luna octombrie);

- se manifestă o "acalmie" considerabilă sub aspectul evoluției costurilor medii ale forței de muncă pentru toate activitățile situate deasupra mediei pe țară. În această grupă intră din 1996 și tranzacțiile imobiliare prin creșterea nivelului costului mediu al forței de muncă de peste 2,4 ori (în perioada 1994-1996);
- activitățile aflate în partea inferioară a *ierarhiei după nivel* cunosc mutații importante (cu o singură excepție, administrația publică, ce-și păstrează locul 10 în ierarhie datorită unei dinamici relativ mai reduse). Grupa altor activități "urcă" 4 locuri, industria prelucrătoare 2 locuri, iar învățământul, agricultura, silvicultura, hoteluri și restaurante, fiecare câte un singur loc. O "alunecare" în ierarhie înregistrează comerțul (cu 6 locuri) și sănătatea (cu 5 locuri);
- *ierarhia dinamicilor* grupează activitățile astfel: locurile 1-3 revin serviciilor financiar-bancare, de asigurări, celor de transport, poștă și telecomunicații; locurile de mijloc sunt ocupate în general de activitățile de natură productivă, iar ultimele de servicii publice, învățământ, sănătate și cele comerciale.

Tabelul 6 - Modificarea ierarhiei ramurilor/subramurilor de activitate din economia României după nivelul costului mediu lunar al forței de muncă în luna octombrie, 1996 față de 1994 (în lei curenți)

Ierarhia după nivel				Ierarhia dinamicilor 1996/1994	
1994	Loc	1996	Modificare 1996 / 1994	Loc	Activitate
Finanțe, bănci, asigurări	1	Finanțe, bănci, asigurări	-	1	Finanțe, bănci, asigurări
Industria extractivă	2	Industria extractivă	-	2	Transport
Energie electrică, gaze și apă	3	Energie electrică, gaze și apă	-	3	Poștă și telecomunicații
Transport	4	Transport	-	4	Industria prelucrătoare
Poștă și telecomunicații	5	Poștă și telecomunicații	-	5	Tranzacții imobiliare
Construcții	6	Industrie total	+ 1 loc	6	Industrie total
Industrie total	7	Construcții	-1 loc	7	Alte activități
Comerț	8	Tranzacții imobiliare	+ 1 loc	8	Silvicultură
Tranzacții imobiliare	9	Industria prelucrătoare	+ 2 locuri	9	Construcții
Administrație publică	10	Administrație publică	-	10	Agricultură
Industria prelucrătoare	11	Alte activități	+ 4 locuri	11	Industria extractivă
Sănătate	12	Învățământ	+ 1 loc	12	Hoteluri și restaurante
Învățământ	13	Agricultură	+ 1 loc	13	Energie electrică, termică, gaze și apă

Ierarhia după nivel				Ierarhia dinamicilor 1996/1994	
1994	Loc	1996	Modificare 1996 / 1994	Loc	Activitate
Agricultură	14	Comerț	-6 locuri	14	Învățământ
Alte activități	15	Silvicultură	+ 1 loc	15	Administrație publică
Silvicultură	16	Hoteluri și restaurante	+ 1 loc	16	Comerț
Hoteluri și restaurante	17	Sănătate	-5 locuri	17	Sănătate

O imagine diferită privind amploarea și, în unele situații, sensul modificării costului mediu lunar al forței de muncă pe salariat ne este oferită de studiul dinamicii costului exprimat **în dolari curenți**. În primul rând, creșterea medie la nivel național este de aproape 22% în 2 ani. În al doilea rând, în administrația publică, costul rămâne relativ constant (creșterea este doar de 2,5%). În al treilea rând, dar poate aspectul cel mai important, în comerț și sănătate costul mediu scade.

În comerț, reducerea este de circa 2%, respectiv în sectorul care include majoritatea micilor întreprinzători privați, cu un număr redus de salariați, unde sindicatele sunt cvasi-inexistente și unde proliferază ocuparea pe baza contractului civil, patronul nefiind obligat la plata costului de asistență și asigurare socială și nici a cotei pentru fondul de șomaj.

În sănătate, costul se reduce cu 7%. În acest domeniu însă, cea mai mare parte a salariaților au contract de muncă pe durată nedeterminată, care presupune, potrivit legislației, plata de către angajator a costului social al muncii.

2.2 Costul muncii-element al costului de producție

Cheltuielile cu factorul uman constituie o componentă importantă a costurilor produselor și serviciilor de producție și de consum. În ultimele decenii, datorită inflației, șomajului, a precarizării ocupării etc, importanța economică și socială a nivelului acestor cheltuieli în totalul costului output-urilor din economie a crescut considerabil.

În funcție de domeniile de activitate, costul folosirii factorului muncă deține o proporție variabilă, de la țară la țară, în totalul cheltuielilor pentru realizarea producției materiale și de prestări de servicii.

Fiecare activitate din economie, în raport de natura sa (de a realiza un produs, de a presta un serviciu ș.a.), de tipul tehnicii folosite, de tehnologia asociată, de modul de organizare al activității etc. alocă, respectiv utilizează un anumit volum de muncă, de o anumită pregătire, productivitate, experiență etc. În plus, există un pachet de legi și acte normative care reglementează cadrul social și de muncă. În fine, forța de negociere a partenerilor sociali și nivelul

general al prețurilor practicate pe piața națională și internațională duc la costuri ale muncii diferite.

Potrivit statisticilor oficiale, în medie la nivel național, partea din costul producției care revine remunerării factorului muncă este relativ mai redusă în țările central și est-europene decât în țările membre UE.

În țările aflate în tranziție, cheltuielile cu factorul muncă reprezintă circa 1/4 sau chiar mai puțin din costul total. În Bulgaria în 1995, la nivelul întregii economii, costul muncii reprezenta circa 12%. În Republica Cehă, în 1992, în sectorul de afaceri, acesta era de aproape 13,5%. Tot în același an, în Ungaria, costul muncii reprezenta 26,9%.

Evoluția ponderii costului muncii în total cost pentru țările aflate în tranziție a fost relativ similară, dar nu de aceeași intensitate. La începutul procesului de reformă, cu deosebire o dată cu restructurarea sistemului de protecție socială, a avut loc o creștere a costului total al muncii pe seama multiplicării componentelor sociale. Apoi, datorită politicilor de creștere diferențiată a prețurilor factorilor de producție, greutatea specifică a cheltuielilor cu remunerarea muncii se reduce. În Republica Cehă, de exemplu, în trimestrul III 1992, costul muncii în sectorul de afaceri (exceptând serviciile financiare) reprezenta 13,9% din costul total al întreprinderilor, pentru ca în aceeași perioadă a anului 1995 să se reducă la 12,5%, iar în trimestrul IV 1995 la 11,3%. Deci, în decurs de 3 ani, 1992-1995, costul muncii pierde cca 2-3 puncte procentuale. Un alt exemplu l-ar putea reprezenta Bulgaria, al cărei cost cu salariile în totalul costului producției industriale a evoluat de la 9,7% în 1991 la 14,9% în 1993. În următorii 2 ani, greutatea specifică a cheltuielilor cu munca în total costuri s-a redus cu 2,6 puncte procentuale, ajungând în 1995 la 12,3%.

În România, ponderea costului muncii în total cost al producției, la nivelul întregii economii naționale, crește în 1990 față de 1989 de la 18,7% la 21,1%, după care scade în următorii 3 ani până la circa 13%, reducerea fiind de peste 8 puncte procentuale.

Nivelul redus al cheltuielilor cu factorul muncă în total cost al producției în țările aflate în tranziție a fost apreciat inițial ca un avantaj comparativ al economiei acestor state, capabil să stimuleze atragerea investitorilor străini. Se considera că, prin infuzia de capital străin, se va asigura retehnologizarea și restructurarea întreprinderilor, partenerul străin primind în contrapartidă un profit majorat (cel puțin) cu diferența dintre nivelul costului muncii din țara de origine a capitalului străin și cel din țara beneficiară. În practică, participarea capitalului străin s-a realizat diferit, atât între țările în tranziție cât și pe ramuri de activitate. Instabilitatea economică și politică din aceste state, ritmul reformelor, desincronizarea componentelor reformei și/sau cadrul legal etc. au avut ca rezultat un aport de capital străin inegal chiar în condiții comparabile, în unele cazuri mult mai redus decât estimările inițiale.

Controlul evoluției salariilor din economie de către stat, prin fiscalitate, pentru temperarea inflației, reducerea cvăsiconstantă a puterii de cumpărare a acestora au slăbit interesul lucrătorilor pentru calitate și productivitate. **Costul redus al muncii a devenit astfel un dezavantaj potențial important** pentru investitorii străini în planul concurenței (prin calitate) pe piața internațională a bunurilor și serviciilor de consum.

Efectele atragerii investitorilor străini, fie prin costurile reduse cu factorul muncă, fie pe alte căi sunt, în general, multiple, complexe, de durată; Rezultatul net global al combinării/asocierii efectelor parțiale nu s-a dovedit întotdeauna benefic pentru economia primitoare.

Spre exemplu, rezultatele favorabile punctuale (zonale) în planul ocupării ori a puterii de cumpărare a unor anumite segmente (destul de limitate) ale populației salariate au fost însoțite de o serie de fenomene ori efecte economice și/sau sociale defavorabile, între care se detașează:

- **relocalizarea unor industrii poluante**, energo-intensive; pseudo-retehnologizarea care stă în spatele acestora constă în înlocuirea tehnologiilor existente cu altele, dar care nu asigură un salt tehnologic; practic, tehnologii considerate perimate, învechite, neecologice și/sau energo-intensive în țara de origine a capitalului străin se transferă în țara primitoare și, odată cu aceasta și toate problemele asociate: risipă de resurse, degradarea mediului, performanță scăzută pe piața internațională, probleme sociale, medicale etc;
- **menținerea unor salarii reduse și, respectiv a unor costuri reduse cu factorul muncă**, cu efecte în **restricționarea producției interne**, prin îngustarea pieței ca urmare a unei cereri agregate limitate de o putere de cumpărare în declin cvasipermanent;
- **amplificarea barierelor pe piețele internaționale**: a muncii, a bunurilor și serviciilor. Prin costul redus al muncii, țările central și est europene fac dumping pe piață iar cele vest-europene își întăresc și/sau diversifică măsurile de protecție: limitarea circulației libere a persoanelor din țările central și est-europene, restricționarea accesului acestora pe piața muncii, bariere vamale (fitosanitare, tehnologice, calitative etc), subvenționarea exportului propriilor produse, etc;
- **dezvoltarea unor noi forme de "concurență neloială"** prin privatizare Pertenerul străin cumpără capacitățile economice din țările central și est europene care-i fac competiție pe piață, după care le închide ori le dirijează producția. Concurenții centrali și est-europeni se transformă în parteneri, dar nu cu drepturi egale; aceștia importă odată cu capitalul străin și problemele sociale -șomaj etc.

3. Structura costului muncii

3.1. Principalele componente ale costului muncii

Costul muncii, prin componența sa, este cel mai puțin omogen, "pachet de cheltuieli" ce rezultă din utilizarea factorilor de producție. Această caracteristică se datorește surselor sale de constituire.

În primul rând, **costul direct** al muncii sau costul pentru muncă se formează în sfera producției propriu-zise. Componența și mărimea acestei părți se află într-o relație strânsă cu munca prestată de persoana angajată și cu o serie de caracteristici educațional-profesionale ale acesteia. Deține cea mai importantă parte din costul total al muncii.

În al doilea rând, ocuparea postului de muncă de către o persoană în regim de muncă salariată, pe o perioadă nedeterminată și/sau determinată, presupune și atrage alte cheltuieli, cunoscute generic sub denumirea de "cost adițional al muncii" sau "**costul indirect**". Aceasta este exogenă firmei și producției propriu-zise. Prin algoritmul de determinare al fiecărui element component al acestei grupe, stabilit prin acte normative sau/și negocieri, se creează legătura cu costul direct, respectiv se calculează ca o "rată" aplicată în principal fie asupra câștigului salarial total, fie asupra salariului de bază brut. Cu alte cuvinte, prin acte normative ori convenții între partenerii sociali, se decide asupra fondurilor cu caracter social, a ratelor de impunere și asupra bazei de impunere. Ca atare, pentru același produs, realizat însă în firme din țări diferite, structura costului social nu va putea fi identică, ci doar relativ similară.

În cele ce urmează, potrivit uzanței statisticii internaționale, vom utiliza în analizele structurale comparative între țări *costul muncii în industria prelucrătoare*.

În țările membre UE, în 1994, costul direct al muncii deținea între 67% în Belgia și 93,2% în Danemarca (Tabelul 7).

Pentru toate țările supuse analizei, **raportul de devansare dintre costul direct și cel indirect** este **supraunitar**, înregistrând mărimi cuprinse între 1: 2,03 și 1: 13,71. După mărimea acestui raport, statele membre UE se pot grupa astfel:

a) țări cu o pondere mare a costului indirect în total cost al muncii, pentru care raportul este mai mic decât 3. Din această grupă, fac parte: Belgia, Franța, Italia, Suedia, Spania, Portugalia. Politica socială promovată de aceste state se bazează pe principiile solidarității, pe o puternică "autosusținere" de către salariați a cheltuielilor de securitate socială, prin intermedierea statului care gestionează fondurile de asistență și asigurare socială pentru boală, bătrânețe etc.

b) țări în care costul direct reprezintă între 3/4 și 4/5 din costul total al muncii, valoarea raportului de devansare fiind de 1: 3 - 1: 5. Aceasta tinde să devină **"structura standard a sfârșitului de mileniu" în statele membre UE.**

Afirmația este susținută de orientările din ultimii ani privind: reducerea ponderii costului social prin retragerea statului, respectiv trecerea în sistemul privat de asigurări a unor acțiuni și forme de asigurare ce fac în prezent obiectul sistemului obligatoriu de asigurări și asistență socială; extinderea muncii cu timp parțial, flexibilizarea costului social pe categorii de salariați etc. (din grupă fac parte Germania, Grecia, Olanda, Austria, Finlanda);

c) grupa statelor a căror politică socială se întemeiază pe principiile capitalizării sprijinindu-se fie pe un sistem privat de asigurări destul de puternic (Regatul Unit), fie pe un sistem a cărei finanțare se bazează pe alte categorii de surse (impozite, alte venituri ale statului etc.) ori care practică sisteme selective de asigurări obligatorii.

Tabelul 7 - Structura costului forței de muncă în industria prelucrătoare în țările UE^{a)}

Țara	Anul	Total cost = 100		Raport cost direct/cost indirect
		Cost direct ^{b)}	Cost indirect ^{c)}	
Belgia	1994	67,0	33,0	2,03
Danemarca	1992	93,2	6,8	13,71
Germania (fosta R. F.G.)	1994	75,9	24,1	3,15
Germania (fosta R. D.G.)	1994	77,1	22,9	3,37
Grecia	1994	78,2	21,8	3,59
Spania	1992	73,6	26,4	2,79
Franta	1992	68,6	31,4	2,18
Irlanda	1994	82,7	17,3	4,78
Italia	1992	70,3	29,7	2,37
Luxemburg	1994	84,7	15,3	5,54
Olanda	1994	75,4	24,6	3,07
Austria	1994	75,2	24,8	3,03
Portugalia	1994	74,1	25,9	2,86
Finlanda ^{d)}	1992	76,0	24,0	3,17
Suedia	1994	72,5	27,5	2,63
Regatul Unit	1994	84,0	16,0	5,25

a) În unități economice cu mai mult de 10 salariați.

b) Include: salarii directe, prime și gratificații, plata pentru timp nelucrat, avantaje în natură.

c) Include: securitate socială, formare profesională, alte cheltuieli, taxe, subvenții (se scad). d) Industrii manufacturiere

Sursa: Prelucrat pe baza datelor din Statistiques de base de l'Union Européenne, 33e edition, EUROSTAT, p. 194.

Studiile comparative pe grupe de țări privind **structura costului muncii în industria prelucrătoare** au relevat faptul că ponderea costului direct al

muncii și, în particular, ponderea remunerației directe în total cost al muncii este mult mai mică în țările din Europa centrală și de est decât în țările din Europa de vest. În acest sens, un studiu asupra costului factorului uman ca parte a costului total efectuat pentru Ungaria, Republica Cehă și Polonia relevă că: "La începutul reformei, remunerația directă nu depășea 50% din costul total al muncii în aceste trei țări, în timp ce remunerația directă în țările vest-europene reprezenta între 70% și 80% din costul muncii" (Daniel Vaughan-Whitehead, 1998).

Pentru țările din Europa Centrală și de Est, procesul de așezare a structurii costului muncii este încă în desfășurare. Raportul dintre costul direct și indirect al muncii reflectă în fapt o etapă a unei stări tranzitorii mai îndelungate, în care fiecare țară se află într-o altă fază a transformărilor. Fără a enunța concluzii ori a face afirmații tranșante, vom aminti doar că raportul celor două componente de cost al forței de muncă în industrie a fost, în anul 1994, de 1,5:1 pentru Polonia, de 1,7:1 pentru Ungaria, de 2,2:1 pentru Cehia și de 2,9:1 pentru România (Tabelul 8).

Tabelul 8 - Structura costului mediu lunar al forței de muncă în industrie, în țări aflate în tranziție

Țara	Anul	Total cost = 100		Raport cost direct/cost indirect
		Cost direct	Cost indirect	
Polonia	1994	60,0	40,0	1,50
Republica Cehă	1994	68,7	31,3	2,19
Ungaria	1994	62,7	37,3	1,68
România	1994	74,1	25,9	2,86
	1996	74,3	25,7	2,89

Sursa: Pentru Polonia, Republica Cehă și Ungaria, prelucrat pe baza datelor din *Paying the Price. The Wage Crisis in Central and Eastern Europe*, Mac Millan Press Ltd., 1998; pentru România, prelucrat pe baza datelor din *Ancheta asupra costului forței de muncă*, 1994, 1996, CNS.

3.2. Deplasări structurale

Sensul general al deplasărilor în structura costului muncii din activitățile industriale în țările UE este influențat de cel puțin doi factori; primul se referă la particularitățile politicii de remunerare din fiecare țară iar al doilea la momentul (anul) de referință pentru analiza în dinamică, respectiv stadiul, funcționalitatea și perspectivele de evoluție a schemelor de plată a muncii. Potrivit datelor de care dispunem, în perioada analizată nu se manifestă pregnant o anumită tendință. Din cele 15 state, în 8 ponderea costului direct scade, cu valori modeste, cuprinse între 0,1 și 3 puncte procentuale și în 7 crește, cu 0,1-2,7 puncte procentuale. Menținând gruparea țărilor utilizată la analiza nivelului raportului celor două componente de cost, la care asociem

modificările structurale, din nou, nu putem concluziona că există o anumită orientare, cu o singură excepție (statele din grupa c), respectiv Danemarca și Regatul Unit, care cunosc o evoluție similară a structurii, spre scăderea ponderii costului direct. În Danemarca, costul direct scade cu 3,0 puncte procentuale (cea mai mare modificare înregistrată în 4 ani: 1988-1992), de la 96,2% la 93,2%; în Regatul Unit, reducerea este de 2 ori mai mică, respectiv de 1,5 puncte procentuale (însă în 6 ani, între 1988 și 1994) de la 85,5% la 84% (Tabelul 9).

Tabelul 9 - Modificarea structurii costului cu forța de muncă în țările membre UE în anul 1994 față de 1988

Țara	Sensul modificării		Dimensiunea modificării
	Cost direct	Cost indirect	
Belgia	scade	crește	2,4 puncte procentuale
Danemarca ^{a)}	scade	crește	3,0 puncte procentuale
Germania (fosta R.F.G.)	scade	crește	0,7 puncte procentuale
Germania (fosta R.D.G.) ^{b)}	scade	crește	0,7 puncte procentuale
Grecia	scade	crește	1,8 puncte procentuale
Spania ^{a)}	scade	crește	1,3 puncte procentuale
Franța ^{a)}	crește	scade	0,6 puncte procentuale
Irlanda	crește	scade	0,5 puncte procentuale
Italia ^{a)}	crește	scade	0,3 puncte procentuale
Luxemburg	crește	scade	1,5 puncte procentuale
Olanda	crește	scade	2,5 puncte procentuale
Austria	scade	crește	0,1 puncte procentuale
Portugalia	scade	crește	0,1 puncte procentuale
Finlanda ^{b)}	crește	scade	0,1 puncte procentuale
Suedia	crește	scade	2,7 puncte procentuale
Regatul Unit	scade	crește	1,5 puncte procentuale

^{a)} 1992 față de 1988

^{b)} 1994 față de 1992

^{c)} industria manufacturieră

Sursa: Prelucrat după datele din Statistiques de base de l'Union Européenne, 33e édition, EUROSTAT, p. 194.

Concluzia parțială care s-ar desprinde se referă la **impactul redus, în plan real și pe termen scurt, al politicilor în domeniul gestionării forței de muncă**. Deși există preocupări și s-au inițiat acțiuni pentru reducerea "componentei nesalariale" din costul muncii, efectele structurale sunt încă modeste, ori acestea au fost anihilate prin acțiuni conjuncturale sau "de răspuns", ajustând rezultatul net.

Evoluțiile după anul 1995 evidențiază schimbări importante în politicile pieței muncii, atât în ce privește maniera de abordare a problematicii cât și soluțiile practice adoptate. Câștigă teren politicile active, cu destinație precisă, pe anumite segmente ale pieței muncii, ce au ca scop înlocuirea măsurilor

corective de intervenție (ajustarea efectelor) cu acțiuni -asociate, conexe- de identificare și eliminare a cauzelor.

3.3. Structura analitică a costului muncii. Evoluții. Tendința

Structura costului muncii "ascunde" o diversitate de combinații de elemente de cheltuieli ocazionate de folosirea factorului muncă. Costul direct se își are geneza la nivel de firmă, ca rezultat al combinării factorilor de producție într-un proces complex de asociere a tehnologiilor de producție cu sistemele de organizare și management eficient al producției. Concret, reprezintă suma/efectul practicării unor scheme variate de remunerare a muncii pe locuri de producție, agenți economici care prin agregare conduc la structuri de cost pe ramuri și domenii de activitate, pe regiuni, pe țări, etc. Costul indirect însă materializează politicile sociale ale statelor, regiunilor, firmelor etc.

Costul direct al muncii, în funcție de sistemele și formele de salarizare practicate, poate prezenta diverse structuri. Dar, salariul direct rămâne principala sa componentă. Potrivit schemei componentelor costului muncii, prezentată la începutul acestui capitol, avantajul elementelor constitutive ale plății directe pentru muncă este destul de generos. De regulă, acestea se grupează în patru părți, și anume: a) salarii directe, b) prime, gratificații, premii și alte stimulente, c) sume plătite pentru timp nelucrat și d) alte cheltuieli - drepturi în natură, chirii și alte cheltuieli cu locuința, cheltuieli pentru protecție socială în caz de boală, accidente etc.

♦ Studiul comparativ al structurilor costului direct al muncii din industrie în țări ale UE și în unele din statele central și est-europene evidențiază câteva aspecte importante pentru subiectul nostru (Tabelul 10):

Tabelul 10 - Structura costului direct al muncii în industrie^{a)}

Țara	Anul	% în cost total				% în cost direct		
		Total	Salarii directe	Prime și gratificații	Remunerație pentru timp nelucrat	Salarii directe	Prime și gratificații	Remunerație pentru timp nelucrat
Belgia	1992	67,9	49,9	7,1	10,3	73,5	10,5	15,2
Danemarca	1992	93,2	79,7	1,4	11,4	85,5	1,5	12,3
Germania (fosta R.F.G.)	1992	76,6	55,8	8,6	11,0	72,8	11,2	14,4
Germania (fosta R.D.G.)	1992	77,8	61,1	3,0	10,2	78,5	3,9	13,1
Grecia	1992	79,0	59,4	11,5	5,5	75,2	14,6	7,0
Spania	1992	73,6	60,1	11,2		81,7	15,2	

Țara	Anul	% în cost total				% în cost direct		
		Total	Salarii directe	Prime și gratificații	Remunerație pentru timp nelucrat	Salarii directe	Prime și gratificații	Remunerație pentru timp nelucrat
Franța	1992	68,6	48,7	9,7	9,0	71,0	14,3	13,1
Irlanda	1992	82,7	71,6	1,5	7,3	86,6	1,8	8,8
Italia	1992	70,3	50,9	7,8	11,6	72,4	11,1	16,5
Luxemburg	1992	84,1	68,9	4,6	10,4	81,9	5,5	12,4
Olanda	1992	74,9	55,7	7,5	11,6	74,4	10,0	15,5
Austria	1994	75,2	50,6	15,4	9,1	67,3	20,5	12,1
Portugalia	1992	74,1	55,9	11,2	5,4	75,4	15,1	7,3
Finlanda ^{b)}	1992	76,0	58,8	1,3	15,9	77,4	1,7	20,9
Suedia	1994	72,5	58,9		13,5	81,2		18,6
Regatul Unit	1992	84,6	70,9	1,1	7,9	83,8	1,3	9,3
Polonia	1994	60,0	47,3			78,8		
Cehia	1994	68,7	48,8			71,0		
Ungaria	1994	62,6	44,5			71,1		
România	1994	74,1	57,0	5,3	8,8	76,9	7,2	11,9
	1996	74,3	56,7	6,6	8,0	76,3	8,9	10,8

a) întreprinderi cu 10 sau mai mulți salariați; b) Sectorul de prelucrare.

Sursa: Statistiques de oase de l'Union Européenne, 33e édition, EUROSTAT, p. 194; Statistica oficială națională pentru Cehia, Polonia, Ungaria după Elizabeth Eperjesi Linder, Labour Cost in Central and Eastern Europe, EC, ILO, p. 11-17; Ancheta asupra costului forței de muncă 1994, 1996. CNS, p. 80, respectiv 2.

♦ în țările UE, costul cu **salariile directe** reprezintă între 50% și 80% din costul total al muncii, pe când în țările în tranziție acesta este mult mai redus, respectiv între 45% și 57%;

♦ remunerația **pentru timpul nelucrat** este mai mare decât suma primelor și gratificațiilor acordate în 10 din cele 15 țări membre UE analizate ca și în România. Ca pondere în costul direct, acesta oscilează între circa 7% în Grecia și Portugalia și 21% în Finlanda; în România, remunerația pentru timpul nelucrat a reprezentat în jur de 11%.

♦ suma salariilor directe, a primelor și gratificațiilor reprezintă peste 4/5 din costul direct în toate țările analizate, indiferent de politica de salarii practică. Proporția, respectiv aportul fiecărei componente în total variază în limite destul de largi. De exemplu, în Austria și Irlanda, salariile directe, primele și gratificațiile dețin împreună circa 88% din costul direct al muncii; dar aceasta, în condițiile în care primele și gratificațiile în Austria reprezintă 20,5% din costul direct, iar în Irlanda de peste 10 ori mai puțin, respectiv 1,8% din costul direct;

♦ în Polonia, Cehia, Ungaria și România, salariile directe reprezintă 71-79% din costul direct, proporție similară cu cea a Belgiei, Germaniei, Greciei, Franței, Italiei, Olandei, Portugaliei și Finlandei.

Mobilitatea structurii costului direct este relativ redusă în timp pentru toate țările.

Potrivit datelor Anchetei asupra costului forței de muncă, în România, costul direct și-a sporit ponderea în **total cost al muncii** de la 72,6% în 1994 la 73,7% în 1996. Diferențierile pe ramuri de activitate s-au situat în 1994 între 64,9% în activități financiare, bancare și de asigurări și 76,8% în învățământ. În **1996, ecartul** s-a restrâns la 7,1 puncte procentuale (de la 11,9 în 1994), limitele minime și maxime fiind înregistrate în comerț (70,1%) și în silvicultură, exploatare forestieră și economia vânatului (79,2%). Pe ramuri ale industriei, diferențele au fost mai mari; în 1994, între 60,4% în industria de prelucrare a țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari și 78,9% în industria textilă și a produselor textile, iar în anul 1996 între 67% în extracția și prelucrarea cărbunelui și 79,1% în industria tutunului, confecții din textile, blănuri și piele, pielărie și încălțăminte. Și la nivelul industriei, ecartul s-a micșorat de la 19,1 puncte procentuale în 1994 la **12,1 puncte procentuale** în 1996.

Caseta nr.4

Dacă luăm în considerare întregul cost al muncii, atunci greutatea specifică a costului direct al muncii pe ramuri și activități este alta, iar diferențele sunt mai mari.

Astfel, **salariile în total cost al muncii se situează** în 1994 între 45% (activități financiare, bancare și de asigurări) și 61,8% (silvicultură, exploatare forestieră și economia vânatului), respectiv între 45% (industria de prelucrare a țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari) și 63,4% (industria de mijloace de transport) la nivelul activităților industriale. În **1996**, salariile reprezintă între 51,5% din costul muncii în activități financiare, bancare și de asigurări și 65,2% în sănătate (**13,7 puncte procentuale**), iar la nivelul industriei între 46,8% în extracția și prepararea cărbunelui și 62,8% în industria pielăriei și încălțăminte și în industria confecțiilor din textile, blănuri și piele (**16 puncte procentuale**).

Un alt aspect important îl reprezintă nivelul și modificarea ponderii premiilor și a altor stimulente în total cost direct al muncii. Nivelul cel mai scăzut al acestora se înregistrează în agricultură (3,1% în 1994 și 3,5% în 1996), iar cel mai ridicat, respectiv circa 1/4 din costul direct în activitățile financiare, bancare și de asigurări (21,3% în 1994 și 24,3% în 1996). Această grupă a cunoscut între 1994 și 1996 cele mai importante modificări. Ponderea în total cost direct a crescut în medie la nivelul economiei cu 1 punct procentual, iar în profil de ramură cu până la 4 puncte procentuale (energie electrică și termică, gaze și apă). Reduceri ale ponderii premiilor și stimulentele în costurile directe s-au produs în transport (0,1 puncte procentuale), comerț (0,3 puncte procentuale), sănătate (1,9 puncte procentuale),

administrație publică (2,4 puncte procentuale) și învățământ (4,7 puncte procentuale) (Tabelul 11).

Tabelul 11 - Structura costului direct al muncii în România, pe ramuri ale economiei naționale, în anii 1994 și 1996

	Total cost direct=100						Modificări structurale		
	1994			1996			1996 -1994 (p.p.)		
	Salarii	Premii și alte stimulente	Sume pentru timp nelucrat	Salarii	Premii și alte stimulente	Sume pentru timp nelucrat	Salarii	Premii și alte stimulente	Sume pentru timp nelucrat
România	79,8	7,0	10,2	79,1	8,0	9,6	-0,7	+ 1,0	-0,6
Agricultură	87,2	3,1	7,3	85,7	3,5	7,8	-1,5	+ 0,4	+ 0,5
Silvicultură, exploatare forestieră și economia vânatului	84,4	5,7	7,5	81,6	8,3	7,4	-2,8	+2,6	-0,1
Industrie:									
• extractivă	76,9	7,2	11,9	76,3	8,9	10,8	-0,6	+1,7	-1,1
• prelucrătoare	71,7	12,4	12,0	70,3	14,1	11,7	-1,4	+1,7	-0,3
• energie electrică și termică, gaze și apă	78,6	5,8	11,4	78,1	7,3	10,8	-0,5	+1,5	-0,6
	73,9	8,6	15,2	73,4	12,6	10,3	-0,5	+4,0	-4,9
Construcții	83,6	5,0	9,1	82,1	6,2	9,3	-1,5	+1,2	+0,2
Comerț	84,3	6,0	7,2	86,0	5,7	6,1	+1,7	-0,3	-1,1
Hoteluri și restaurante	86,6	3,9	7,1	84,9	5,4	7,3	-1,7	+1,5	+0,2
Transport	81,4	6,4	9,9	82,0	6,3	9,2	+0,6	-0,1	-0,7
Poștași telecomunicații	77,1	9,9	9,9	74,7	12,8	9,6	-2,4	+2,9	-0,3
Activități financiare, bancare și de asigurări	69,3	21,3	7,4	65,4	24,3	8,0	-3,9	+3,0	+0,6
Tranzacții imobiliare	82,6	5,6	9,3	81,1	6,9	9,1	-1,5	+1,3	-0,2
Administrație publică	79,3	11,9	7,0	80,4	9,5	7,6	+1,1	-2,4	+0,6
Învățământ	78,6	9,2	10,7	80,7	4,5	12,3	+2,1	-4,7	+1,6
Sănătate	84,1	6,9	7,2	86,0	5,0	6,9	+1,9	-1,9	-0,3
Alte activități	84,2	5,6	7,6	83,3	7,0	6,7	-0,9	+1,4	-0,9

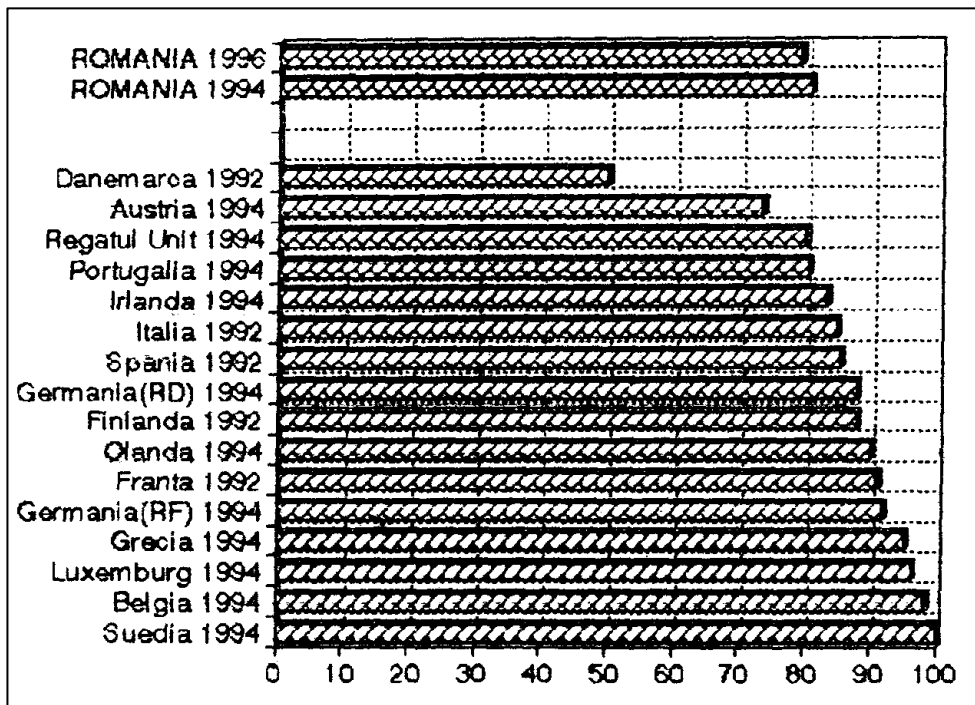
Sursa: *Ancheta asupra costului forței de muncă, 1994,1996, CNS, București, p. 80, respectiv 2.*

Sumele pentru timpul nelucrat reprezintă înjur de 10% din costul direct, proporții mai ridicate decât media pe țară fiind întâlnite în activitățile industriale și în învățământ.

Modificări mai importante în structura costului direct și, implicit, în ponderea acestuia în costul total al muncii pot apărea în procesul restructurării și privatizării economiei naționale.

Costul indirect al muncii este reprezentat în principal (invariabil) de cheltuielile pentru securitate socială (Graficul 3).

Graficul 3 - Ponderea costului securității sociale în costul indirect, în industrie (%)



Sursa: Statistique de base de L'Union Europeenne, EUROSTAT, 33-e edition, p. 193; pentru România: Anuarul Statistic al României, 1995, 1997.

În țările UE, cheltuielile pentru securitate socială dețin între 3/4 și 100% din totalul costului indirect. Excepție face Danemarca, al cărei cost social reprezenta jumătate din costul indirect al muncii (în 1992).

În România, costul social reprezintă circa 80% din costul indirect al muncii.

Costul social al muncii constituie, așa cum deja am menționat, "un mecanism ce nu aparține pieței ca atare, dar este necesar pentru asigurarea

stării de sănătate, a nivelului de educație și a altor facilități sociale, esențiale pentru menținerea și reproducția cantitativă și calitativă a populației"(Mark Harvey, 1997).

Globalizarea tot mai accentuată a activităților din economie, politica de protejare a categoriilor de populație defavorizate, restructurarea pieței muncii și a pieței bunurilor și serviciilor reprezintă doar câteva din restricțiile dimensionării costului social al muncii.

A caracteriza drept înalt sau scăzut un anumit nivel al costului social al muncii dintr-o țară (fie ea din UE ori în tranziție) ori ca nivel mediu "acceptabil" - în spațiul UE, în întreaga Europă sau la nivel mondial -, în contextul actual al marii diversități a politicilor sociale, a structurilor specifice de cost, reprezintă nu doar un demers deosebit de dificil, chiar o capcană.

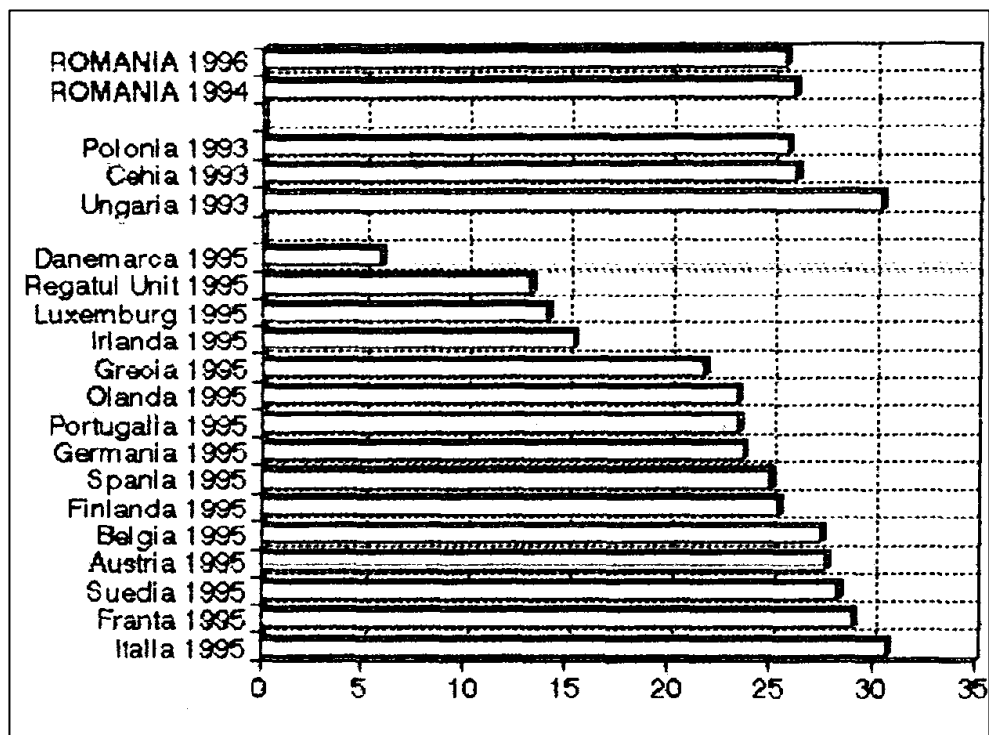
Nivelul și componența costului social depind de particularitățile naționale în domeniul politicilor sociale (natura relațiilor de ocupare, modul de organizare socială a muncii, cadrul legislativ și gradul de cuprindere în sistemul obligatoriu de asigurări etc), fiind supuse în același timp presiunilor competiției de pe piață, în principal prin dimensiunea efectelor sociale pe care le determină (dinamica ratei șomajului, a costului orar al muncii, un anumit standard de viață etc).

Datorită importanței economice și sociale a cheltuielilor cu securitatea socială suportate de patron ce intră în componența costului indirect al muncii, în analizele economice comparative se utilizează indicatorul **ponderea costului social în costul total al muncii** și doar în completare nivelul ori greutatea specifică a acestuia în costul indirect.

Contribuțiile patronale pentru securitate socială reprezentau în 1995 între 5,8% din costul muncii în Danemarca și 30,7% în Italia. Pentru statele aflate în tranziție, costul securității sociale în 1993 (în industria de prelucrare) deținea cca 26% în Polonia și Cehia, 30% în Ungaria; în România acestora le reveneau în jur de 26%, în perioada 1994-1996 (Graficul 4).

Cheltuielile cu caracter social corespunzătoare personalului angajat sunt formate, după cum bine se știe, din contribuțiile obligatorii și cele facultative pentru securitate socială ale salariaților și ale patronilor. Potrivit legislațiilor naționale, în general, contribuția patronală se include pe costuri iar cea a salariaților se deduce din veniturile personale obținute pentru munca depusă (reprezintă parte din câștigul brut pentru muncă). Tot legislația națională este cea care reglementează și caracterul obligatoriu sau facultativ al contribuțiilor.

Grafic nr. 4 - Ponderea contribuției patronale pentru securitate socială în costul muncii (%)



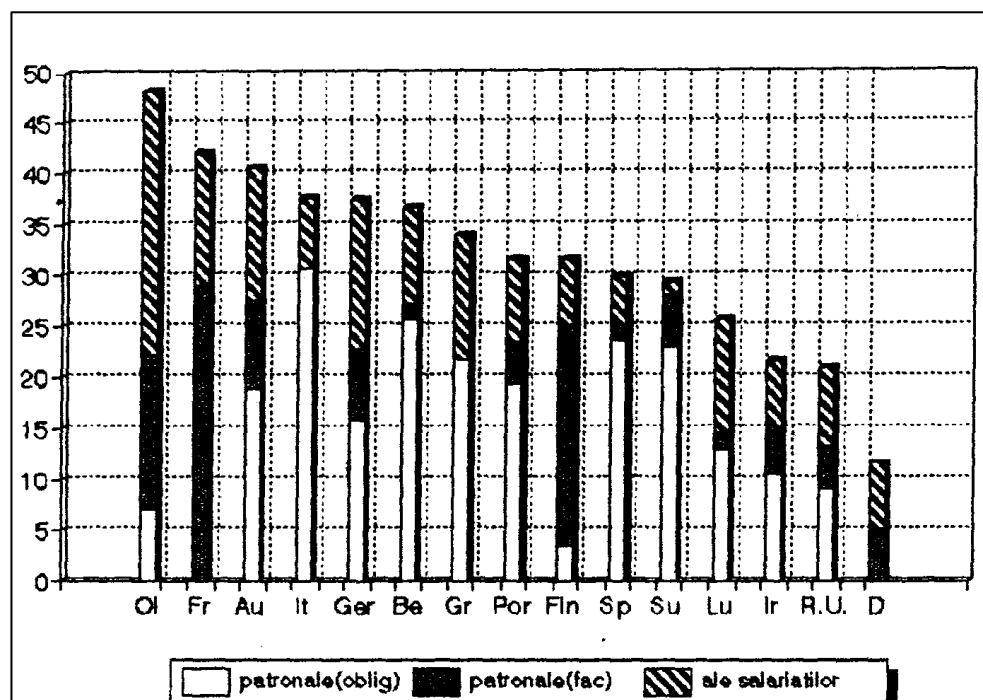
Sursa: pentru UE(15), Jan Edling, *The Anatomy of Labour Cost, The Dynamics of Wage Relations in the New Europe*, International Symposium Maastricht, May 1997, Papers p. 4/1V; pentru țările în tranziție: Elizabeth Eperjesi Linder, *Labour Cost in Central and Eastern Europe*, EC, ILO, p. 11-17; pentru România: *Anuarul statistic al României 1995-1997*, București, CNS.

Există mari diferențe între țări în ceea ce privește structura cheltuielilor cu caracter social în total cost al muncii:

i. contribuțiile patronale totale oscilează între cea 5% (Danemarca) și 30% (Italia) din costul muncii; în ceea ce privește raportul dintre contribuțiile patronale obligatorii și cele facultative, extremele de variație sunt reprezentate, pe de o parte, de exemplul Danemarcei, unde nu există un sistem de contribuții patronale obligatorii și, pe de altă parte, de Italia și Grecia, țări în care nu operează sistemele facultative de asigurări.

ii. contribuția salariaților la asigurările sociale ce se suportă din veniturile din muncă ale acestora oscilează între cca 2% din costul muncii în Suedia și în jur de 28% în Olanda (Graficul 5).

Graficul 5 - Contribuțiile sociale, ca procent din costul muncii, în 1994



Sursa: Jan Edling, *The Anatomy of Labour Cost, The Dynamics of Wage Relations in the New Europe*, International Symposium, Maastricht, May 1997, p. 5/1V.

Din grafic se detașează următoarele constatări:

- Contribuția totală (a patronilor și a salariaților) la fondurile sociale se încadrează între cea 50% din costul muncii în Olanda și cea 12% în Danemarca;
- Cu excepția Olandei și a Danemarcei, proporția contribuției patronale la fondurile de securitate socială este superioară celei a salariaților;
- Ca medie, la nivelul UE, două treimi din contribuțiile pentru securitate socială cad în sarcina patronilor, iar o treime reprezintă obligația salariaților;
- Tot în medie, proporția contribuțiilor patronale la fondurile obligatorii de securitate socială este mai mare decât cea a contribuțiilor patronale facultative.

Principalul factor de diferențiere rezidă în mecanismul de finanțare a acțiunilor cu caracter social, respectiv a naturii principalelor surse și a raporturilor dintre acestea. În general, principalele căi de finanțare sunt reprezentate de: contribuțiile patronale (obligatorii și convenite cu sindicatele), contribuțiile salariaților (din veniturile salariale ale acestora), sistemul general

de impozite, surse provenite de la organisme neguvernamentale, fundații etc. În funcție de măsura participării la crearea fondurilor cu caracter social, în structura costurilor cu forța de muncă predomină una sau mai multe din aceste componente. De exemplu, în cazul Irlandei, Regatului Unit și Danemarcei, impozitul pe venit este ridicat, iar cotizațiile pentru securitate socială dețin un rol minor. În Franța sau Grecia, contribuțiile pentru securitate sociale sunt ridicate iar impozitul este ceva mai redus.

Un **al doilea factor** este reprezentat de gama categoriilor de servicii sociale incluse în sistemul obligatoriu de asigurare. Fondurile sociale constituite din cotizațiile obligatorii nu finanțează aceleași servicii sociale în toate țările. De exemplu, în Finlanda, fondul de pensii nu intră în sfera fondurilor create în sistem obligatoriu de cotizare.

Al treilea factor îl reprezintă categoriile de salariați pentru care se plătesc cotizațiile la fondurile sociale.

Tendința actuală în majoritatea statelor UE este de a diferenția costul social obligatoriu ce cade în sarcina patronului pe categorii de salariați, respectiv în funcție de nivelul câștigului din munca salariată pe care aceștia îl obțin. Chiar și în Suedia, unde existau aceleași contribuții la fondurile sociale obligatorii pentru toate categoriile de salariați, printr-un Acord de asigurare socială s-a stabilit posibilitatea diferențierii costului social pentru muncitorii calificați și necalificați.

Al patrulea factor de diferențiere reprezintă, în fapt, un efect combinat al politicilor salariale diferite ale firmelor din diverse domenii de activitate (sistem de angajare, politici de stimulare, avantaje relative de cost etc.) și al lipsei unei politici salariale de solidaritate (în special în ceea ce privește partea de salariu reprezentată de accesoriile salariale sau alte plăți directe pentru muncă). Diferențierea componentei costului pe seama contribuțiilor facultative este dependentă de gradul de organizare sindicală și de forța de negociere a sindicatelor sau a reprezentanților salariaților.

Pentru statele central și est-europene, sistemul de asigurări și asistență socială obligatorie este în curs de restructurare iar sistemele private de asigurări se află în stadii incipiente de formare.

În **România**, după 8 ani de la Revoluție, reforma sistemului social este încă în faza premergătoare reformelor propriu-zise. Asigurările obligatorii de bătrânețe și de sănătate se află în faze ceva mai avansate, de perfectare a legislației și de construire a cadrului instituțional și operațional. Sistemul privat de asigurări sociale este doar în stadiul de proiect. Ca rezultat al tranziției, componenta socială a costului muncii s-a diversificat și și-a sporit ponderea în costul total.

Dacă, în 1989, se plăteau asigurări sociale doar pentru fondul de pensii suplimentare și pentru asigurări de boală, în 1998 costul social include 5 categorii de fonduri: pentru boală, pentru bătrânețe, pentru sănătate, pentru șomaj, pentru risc și accidente. (Tabelul 12).

Sarcina socială pentru angajator a crescut de la cea 13% la 34-44% din câștigul salarial brut (de 2,6-3,4 ori), iar pentru salariat acesta s-a majorat de aprox. 2-3% la 4-9% din salariul brut (de 2-4,5 ori).

În legătură cu nivelul costului social al muncii, în țările UE se pune tot mai frecvent în discuție **tendința sa**. În ultimii 50 de ani contribuțiile la fondurile pentru securitate socială au crescut, atât pentru patroni cât și pentru salariați. Dinamica cea mai accentuată s-a înregistrat în perioada 1960-1985, când a avut loc o adevărată "explozie" a schemelor de asigurări.

Tabelul 12

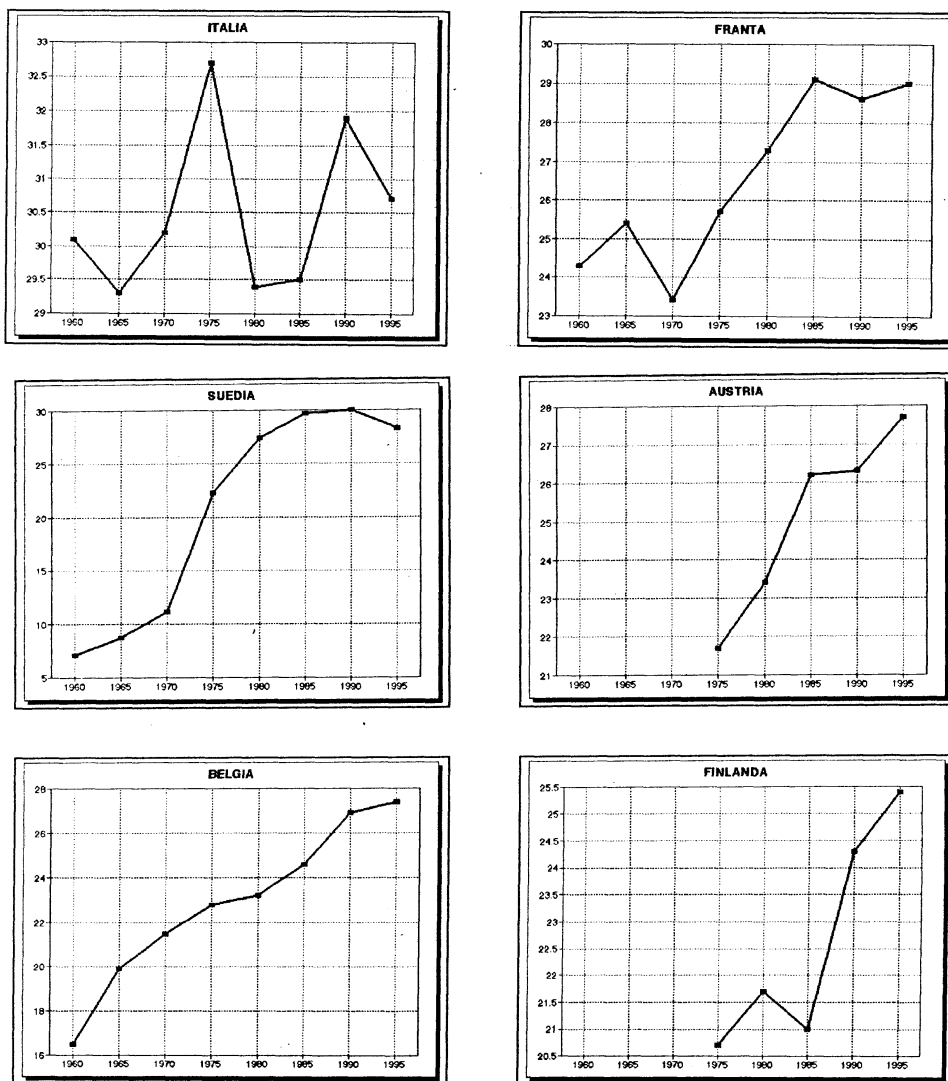
	1989	Trim. I 1998
a) Contribuția patronală		
1. Contribuția pentru asigurări sociale	cea 13% din câștigul salarial brut	23-33% din fondul total de salarii brute"
2. Contribuția la fondul de sănătate	-	5% din fondul total de salarii brute
3. Contribuția pentru constituirea fondului de șomaj	-	5% din fondul total de salarii brute
4. Contribuția pentru fondul de risc și accidente	-	1% din fondul total de salarii brute
TOTAL I:	cca. 13% din masa câștigurilor salariale brute²	cca. 34-44% din masa câștigurilor salariale brute²⁾
b) Contribuția salariaților		
1. Contribuția pentru pensia suplimentară	2-3% din salariul net	3% din salariile individuale brute (salarii de bază + sporuri cu caracter permanent)
2. Contribuția pentru constituirea fondului de șomaj	-	1% din salariile de bază brute
3. Contribuția la fondul de sănătate	-	5% din impozitul aferent salariilor brute realizate și/sau din câștigul net ⁴⁾
TOTAL II:	2-3% din salariul net³⁾	cca. 4-9% din câștigul brut³⁾
TOTAL III:	cca. 15-16%	cca. 38-53%

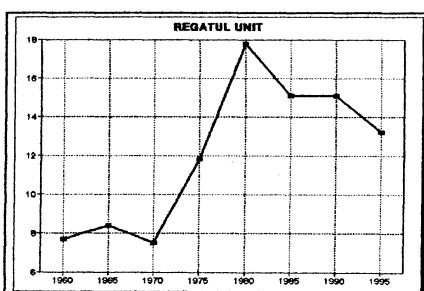
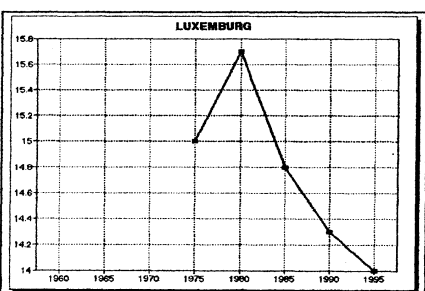
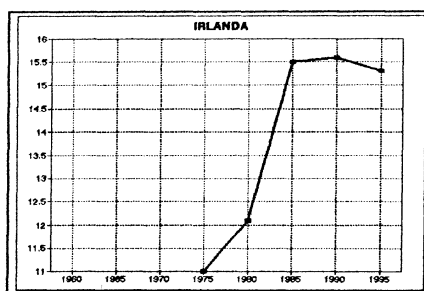
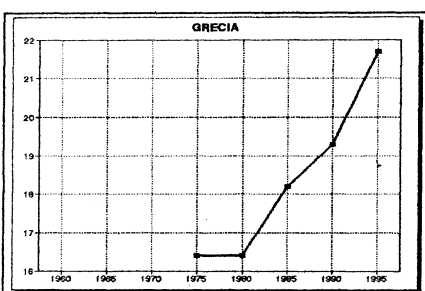
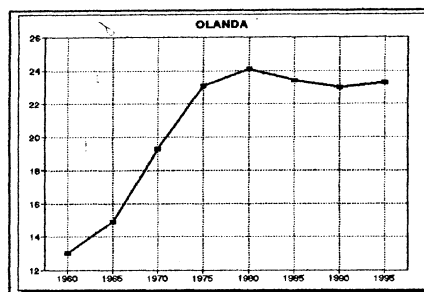
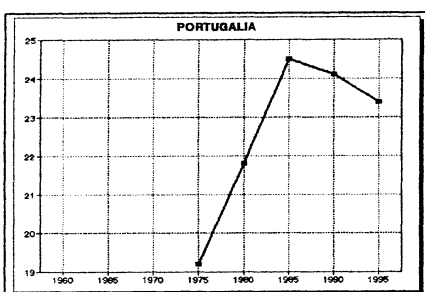
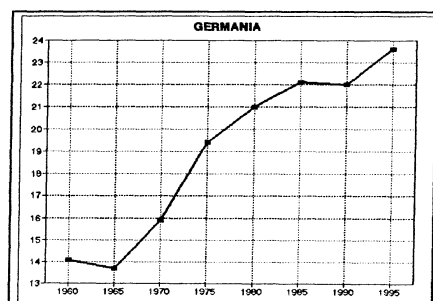
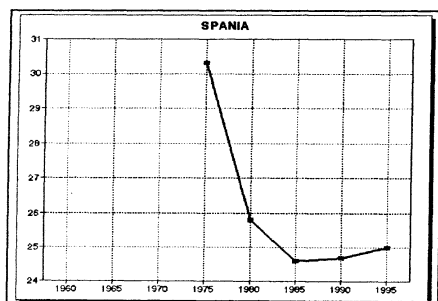
1) Diferențiat pe grupe de muncă astfel: 33% pentru grupa I, 28% pentru grupa a doua și 23% pentru grupa a treia; 2) Masa câștigurilor salariale = câștigul salarial aferent timpului efectiv lucrat/persoană * nr. salariaților; 3) Se calculează la salariul de bază inclusiv sporurile cu caracter permanent; 4) Pentru persoanele a căror impozit aferent câștigului brut total realizat este mai mic decât suma datorată pentru constituirea fondului de sănătate și pentru salariații scutiți de la plata impozitului, conform legii.

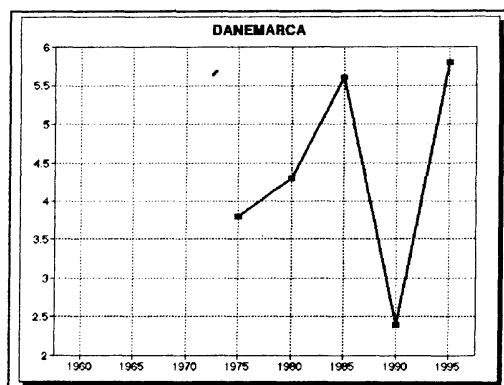
Sursa: Legislația muncii pe probleme de muncă și salarii.

Dinamica ponderii contribuțiilor patronale la asigurările sociale în costul total al muncii, pe total perioadă 1960-1995 și pe segmente mai mici în cadrul acesteia, scoate în evidență faptul că pentru 9 țări (din cele 15) ale UE punctul de maxim al proporției costului social se situează în perioada 1975-1990 (Graficul 6).

Graficul 6 - Evoluția ponderii contribuției patronale pentru securitate socială în costul muncii, în perioada 1960-1995, în statele UE







Sursa: Prelucrat pe baza datelor din: Jan Edling, *The Typology of Labour Cost, Papers, The Dynamics of Wage Relations in the New Europe, International Symposium Maastricht, 1-3 May 1997, p.3/IV.*

Unii economiști apreciază că **partea din costul muncii constituită din contribuțiile patronale pare să fi ajuns la un punct de saturație în cele mai multe țări**" (Jan Edling, 1997), fapt pentru care se manifestă tendința de reducere (atenuare) a creșterilor necesare de cheltuieli în sistemele de asigurări și de sănătate. În Suedia, Irlanda și Regatul Unit, contribuțiile pentru securitate socială se reduc ca pondere în cost. Pentru celelalte țări, chiar dacă reducerile nu sunt de lungă durată ori nu s-a atins încă punctul maxim, ritmurile de creștere sunt mai atenuate.

Pentru țările în tranziție, în funcție de stadiul și orientarea reformei în domeniile economic și al securității sociale, precum și al constrângerilor financiare, costul social poate crește, ori își poate menține proporția în costul muncii. Este puțin probabil, având în vedere situațiile interne și diferențele față de țările membre UE, să scadă.

4. COSTUL MUNCII - FACTOR DE AJUSTARE A PERFORMANTELOR

Prin natura sa duală, costul muncii influențează performanța economică în ambele sensuri; pe de o parte, prin componenta sa de venit este oferta de susținerea cererii de bunuri, produse și servicii de consum, și pe cale de consecință a producției; pe de altă parte, prin componenta sa de cheltuială (cost) conduce la creșterea prețului total al output-urilor, influențând rata rentabilității pe produs, în ultimă instanță competitivitatea. Aceste două tendințe divergente se manifestă permanent iar prin efectele pe care le generează, afectează o seamă de agregate macroeconomice.

Analiza naturii elementelor componente ale costului muncii a evidențiat doua aspecte importante. **Primul** se referă la semnificația economică și la importanța componentei "salarii". **Remunerarea directă reprezintă factorul activ al costului muncii**, în funcție de care se definește mărimea și calitatea output-urilor din economie. **Al doilea** privește costul social al muncii, a cărei importanță a sporit continuu. Mecanismul de formare și dinamica nivelului acestuia din urmă tinde să se rigidizeze; **costul social este rezultatul aplicării unui coeficient relativ constant asupra masei salariale sau/și a câștigului direct** (specific pentru fiecare țară și doar în rare situații diferențiat pe diverse structuri de ocupare) - pe perioade mai lungi de timp.

Diferențierile importante existente între țări privind creșterea ponderii costului direct al muncii în totalul cheltuielilor cu factorul uman, particularizarea la nivel național a proporției și componente costului social, sporirea interesului pentru evoluția sumei veniturilor obținute prin participarea la muncă (înțelegând prin aceasta totalitatea câștigurilor în bani și în natură obținute din exercitarea profesiei) în detrimentul creșterilor salariale propriu-zise sunt doar câteva elemente ce impun **deplasarea analizelor economice de la relația generică salariu-performanțe, la cea de cost de oportunitate-performanțe**, care include suma cheltuielilor cu factorul muncă, atât cele de eficiență economică cât și cele de eficiență socială.

Interdependențele multiple dintre costul muncii și variabilele economice definesc performanțele. Criteriile de convergență pentru integrarea în UE și conservarea unor avantaje competitive de durată pe piețele interne și externe supuse globalizării impun cunoașterea, în primul rând, a relațiilor costului muncii cu productivitatea, cu durata muncii și cu rata șomajului.

4.1. Interdependența dintre costul muncii și productivitate

Orice strategie de creștere economică competitivă se bazează inevitabil pe stimularea și valorificarea potențialului de muncă al persoanelor ocupate. În

practica economică, performanțele potențiale se pot concretiza în rezultate durabile doar în măsura în care se cunosc limitele alocării eficiente a factorilor de producție; este vorba de un asemenea raport de substituție între muncă și capital care să creeze și să mențină avantaje competitive durabile. În acest context, relația dintre prețul unui factor de producție și rezultatele folosirii acestuia în procesul muncii capătă în permanență alte semnificații pragmatice.

În condițiile globalizării, relația clasică de determinare între salariul direct și randamentul muncii, exprimat prin cantitatea de muncă depusă ori volumul producției obținute în unitatea de timp se relativizează. Ponderea diferită a salariilor în costul total al muncii, diversitatea crescândă a schemelor de remunerare a factorului uman și varietatea modalităților de măsurare/comensurare a rezultatelor globale ale muncii sunt doar câteva argumente în acest sens. La acestea, se adaugă cerințele ce derivă din piața internaționalizată a bunurilor, și serviciilor, respectiv satisfacerea cererii solvabile, capacitatea firmei de a se menține pe segmentele de piață prin rate marginale de eficiență și de a penetra pe altele.

Relația salarii-productivitate poate fi gândită pe cel puțin trei paliere:

- la scară individuală, pentru alegerea comparativă a locurilor de muncă echivalente, prin salariul direct (pentru timp efectiv lucrat) și randamentele fizice de producție;
- la nivel de agent economic, caz în care se pune problema avantajelor comparative ce pot fi obținute din activitatea într-un post de muncă. În acest context, corelația se stabilește între totalitatea veniturilor potențiale ce se pot obține din exercitarea profesiei într-un post de muncă și valoarea adăugată brută potențială ce rezultă din plata acelui post de muncă; această valoare este însă dependentă de rezultatul și activitatea tuturor posturilor din cadrul firmei;
- la diferite nivele de agregare, respectiv de ramură, sectorial, național, unde prezintă importanță volumul total al vânzărilor de bunuri și servicii pe o piață internă, în fapt, tot mai globalizată și mai "exigentă". Corelația se realizează pe o scară lărgită, respectiv între vânzările totale și costul forței de muncă (la aceeași rată marginală națională a profitului total).

Inflația persistentă și relativ înaltă în multe state din centrul și sudul Europei, între care și România, pune problema menținerii volumului fizic al vânzărilor, fapt pentru care corelația se judecă atât în termeni nominali cât și în valori reale, comparabile în timp.

Abordarea celui de-al treilea palier al analizei pentru economiile cu inflație semnificativă și/sau galopantă (inclusiv România) este un subiect extrem de dificil, cu deosebire în planul creionării măsurilor adecvate de ajustare cu efecte durabile.

Potrivit criteriilor de eficiență, dacă dinamica randamentului muncii (gândit sub forma valorii adăugate pe o persoană ocupată sau a altui indicator

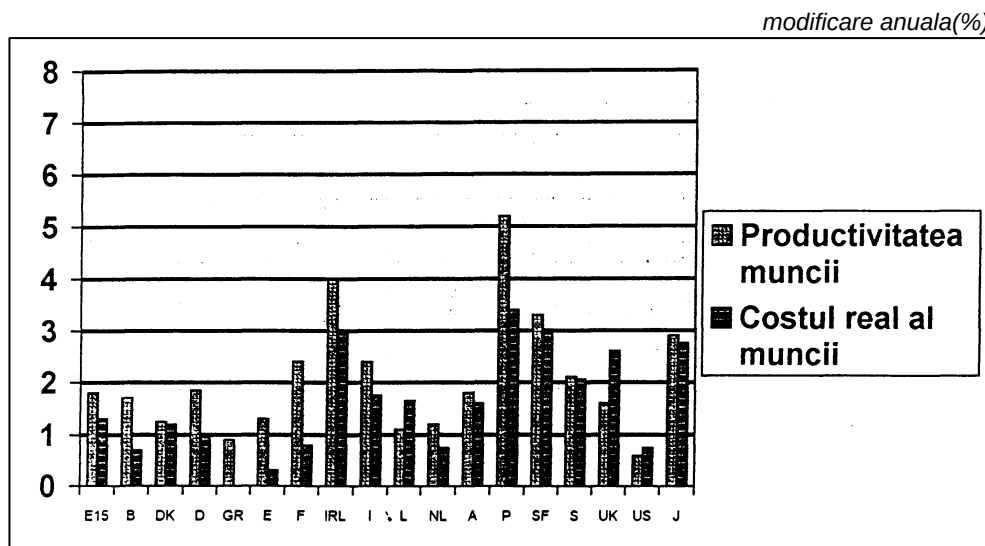
de productivitate adecvat nivelului agregat la care se efectuează analiza de corelație) devansează evoluția costului muncii, atunci, potențial, resursele pentru investiții vor crește. Crearea de noi locuri de muncă va susține cererea solvabilă de bunuri și servicii de consum. Dacă însă relația de corelație va fi inversă, valoarea adăugată se reduce, investițiile de menținere și dezvoltare se vor diminua, antrenând reducerea avantajelor competitive de piață; cererea solvabilă potențială se micșorează și va spori presiunea asupra inflației. La acest nivel eficiența se judecă într-o dublă determinare, pe de o parte, prin prisma efectului potențial asupra competitivității prin cost, și, pe de altă parte, prin performanțele în muncă.

Pentru țările UE analizele efectuate au evidențiat faptul că, la nivel global, în perioada 1985-1990, productivitatea muncii a crescut cu cea 2% pe an; în aceeași perioadă, indicii prețurilor de producție a devansat indicii prețurilor de consum. În consecință, creșterea costului salarial real (deflatat cu indicii prețurilor de producție) a fost mai redusă, respectiv de 1,5%. În aceste condiții, în termeni reali, relația creșterea productivității muncii - costului muncii s-a încadrat în parametrii de eficiență, respectiv $I_w > I_{\text{cost}}$ salarial. Această situație s-a înregistrat în 12 țări ale UE, excepție făcând Luxemburgul, Suedia și Regatul Unit (Employment in Europe, 1995) -Graficul 7.

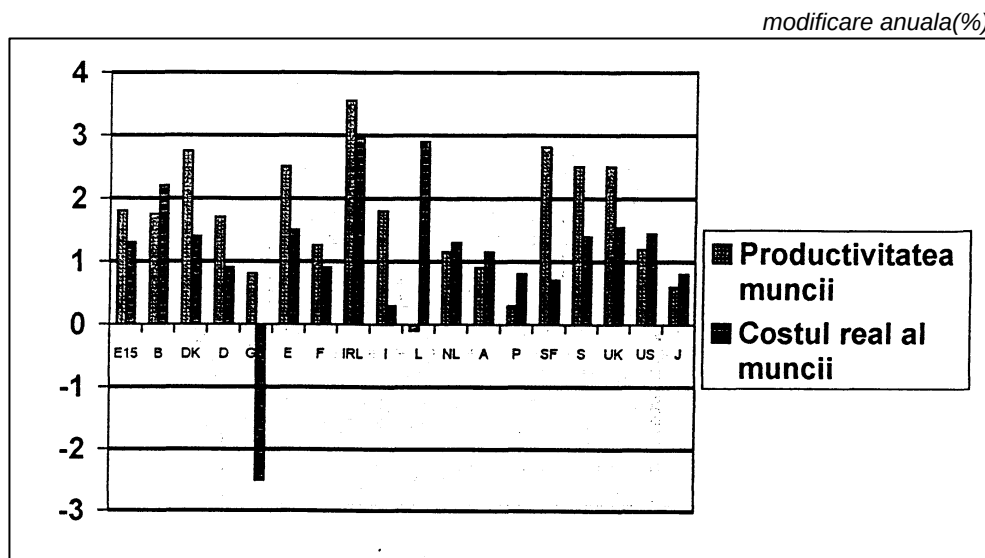
După 1990, perioada de recesiune economică a fost însoțită de o creștere a salariului real cu 1% și o inversare a raportului celor doi indici de preț amintiți anterior. În aceste condiții, costul salarial real a crescut mai repede decât productivitatea muncii în Belgia, Luxemburg, Olanda, Austria și Portugalia.

Pe sectoare de activitate ale economiilor naționale, situația este diferită. Astfel, de exemplu, la nivelul industriei prelucrătoare din aceste țări, creșterea costului real al muncii tinde să fie mai mare decât în sectoarele neindustriale. Cu toate acestea, creșterea costului salarial real în perioada 1985-1990 a fost superioară productivității muncii doar în Germania de Vest, Spania și Suedia. Ulterior, respectiv între anii 1990 și 1994, situația de nerespectare a corelației se mai menține doar în Germania, unde creșterea costului a fost superioară cu peste 50% sporului de productivitate. Spania și Suedia își reechilibrează corelația, însă Germaniei i se alătură alte trei țări. În Belgia, creșterea medie anuală a productivității a fost de cea 2%, iar a costului real de peste 3%. În Portugalia, indicii de productivitate a fost negativ, cu peste 1%, iar creșterea costului a însumat cca 2%.

Graficul 7 - Creșterea productivității muncii și a costului real al muncii în statele membre UE, în SUA și Japonia, 1985-1990



Graficul 8 - Creșterea productivității muncii și a costului real al muncii în statele membre UE, în SUA și Japonia, 1990-1994



În Regatul Unit diferența între indicele anual al costului și indicele anual al productivității este de cea 0,5 puncte procentuale în medie pe an, în favoarea costului.

În România, pentru industrie, în perioada 1985-1990, în condițiile în care indicele prețurilor de consum a devansat creșterea prețurilor producției industriale, productivitatea muncii a înregistrat valori medii anuale negative, iar salariul real și costul salarial real au crescut (Tabelul 13).

Dinamica costului salarial a fost superioară dinamicii puterii de cumpărare a câștigului. Din acest punct de vedere, România se alătură țărilor cu un comportament diferit față de evoluția globală la nivelul UE. După 1990, situația României ca țară în tranziție se particularizează. Pe ansamblul perioadei 1990-1995, corelația productivitate-cost salarial nu se respectă. Inegalitatea dintre dinamica celor doi indici de preț se menține. Devansarea ritmului de creștere a productivității muncii de către costul salarial s-a realizat de această dată pe seama componentelor nesalariale (introducerea contribuției pentru șomaj, pentru persoanele handicapate, pentru compensarea medicamentelor, a crescut cota asigurărilor sociale). Deși crește spectaculos în termeni nominali în cei 5 ani, respectiv de peste 65 de ori, puterea de cumpărare a câștigului salarial se reduce la cea 73%; dacă deflatam indicele de creștere a câștigului salarial nominal cu indicele prețurilor producției industriale, corelația cu productivitatea se menține (Isn/IPP=86,9%, iar productivitatea 104,6%).

Tabelul 13 - Dinamica productivității muncii și a costului salarial în industria României

%				
Indicatori	1990/ 1985	1995/1990	1995/1992	medie anuală 1992-1995
1. Dinamica salariului nominal	117,7	6824,8	364,6	191,5
2. Dinamica costului salarial nominal	117,7	9778,7	356,2	188,7
3. Indicele prețurilor de producție	111,3	7849,6	324,9	180,2
4. Indicele prețurilor de consum	115,7	9353,4	313,1	176,9
5. Dinamica productivității muncii pe salariat	86,0	104,6	130,4	114,2
6. Dinamica salariului real (1:4)	101,7	73,0	116,4	107,9
7. Dinamica costului salarial real (2: 3)	105,8	124,6	109,6	104,7
8. Raport de corelație: salariu/productivitate (%)				
■ în termeni nominali (5:1)	73,1	1,5	35,8	59,6
■ în termeni reali (5:6)	84,6	143,3	112,0	105,8
9. Raport de corelație: cost salarial/productivitate (%)				
■ în termeni nominali (5:2)	73,1	1,1	36,6	60,5
■ în termeni reali (5:7)	81,3	83,9	119,0	109,1

Sursa: Calculat pe baza datelor din Anuarul Statistic al României, 1986-1996, CNS, București

Fluiditatea evoluțiilor din economie și reforma în domeniul remunerării muncii, încă în derulare, au fost secondate, firesc, de modificări de nivel și structură ale costului muncii. În termeni nominali, în perioada 1990-1995, costul salarial mediu crește mai repede decât câștigul salarial. Indicele prețurilor producției este devansat de către indicele prețurilor de consum. Dacă excludem din analiză primii doi ani (caracterizați de schimbări profunde în politicile de remunerare și de asigurare socială), pentru perioada 1992-1995 evoluția indicatorilor analizați se schimbă simțitor. Salariul crește mai repede decât costul salarial. Dinamica productivității se accentuează. În aceste condiții, corelația salariu (cost salarial)-productivitate este respectată: indicele productivității devansează dinamica costului salarial real, respectiv $130,4:109,6 = 119\%$; în situația utilizării indicelui salariului real (deflatat cu indicele prețurilor de consum) avem $130,4:116,4 = 112\%$ (sau, dacă e deflatat cu indicele prețurilor de producție $130,4:(364,6:324,9) = 130,4:112,2 = 116,2\%$).

În aceste condiții, presiunea salariului și a costului salarial asupra creșterii costului total al producției, respectiv asupra prețurilor bunurilor și serviciilor destinate populației scade simțitor după 1993; totodată, datorită dinamicii superioare a productivității muncii pe salariat față de salariu (cost salarial) are loc o atenuare a evoluției indicelui prețurilor.

4.2. Costul mediu al muncii și rata șomajului

Relația dintre costul mediu al muncii și rata șomajului constituie o chestiune tot mai des abordată atât de specialiști, cât și de organisme internaționale, atunci când se pune problema co-determinării stimulative dintre cerințele tot mai severe ale competiției prin preț pe piață și creșterea importanței componentei sociale în politicile de gestionare, respectiv de ocupare eficientă a forței de muncă.

Teoretic, cu cât rata șomajului este mai mare, cu atât costul muncii este mai redus sau cresc presiunile pentru a se micșora. Pentru a demonstra această tendință, specialiștii au recurs la analiza corelației dintre costul mediu orar și rata șomajului.

Pe ansamblul Uniunii Europene, corelația celor doi parametri este **negativă**. Excepție face Portugalia, unde coexistă un nivel redus la ratei șomajului cu un cost al muncii extrem de mic față de celelalte țări membre. Această tendință cvasi-generală la nivelul Uniunii Europene confirmă principiul potrivit căruia o rată înaltă a șomajului și o ofertă de muncă în exces presează asupra scăderii salariilor care, la rândul lor, pot încuraja creșterea cererii de muncă.

Întrucât factorii determinanți ai acestei corelații sunt numeroși și complecși, rămâne importantă relația dintre **nivelul costului muncii și rata șomajului, mediată de productivitate**. Un nivel ridicat al costului muncii **tinde** să reflecte o productivitate înaltă, care, la rândul ei, se corelează invers cu șomajul. Cu alte cuvinte, teoretic, regiunile cu rate scăzute de șomaj tind să

înregistreze niveluri ridicate ale PIB pe locuitor. Practic, însă, există țări cu rate înalte de șomaj la un PIB pe locuitor foarte ridicat -cazul UE-, dar și țări cu un PIB scăzut și cu un șomaj și o inflație persistente și ridicate. Asemenea evoluții ale economiei pun în discuție teoriile mai vechi sau mai recente referitoare la unele corelații statistice, inclusiv mult disputata curbă Philips.

Pe ansamblul UE, se manifestă, practic, o relație între modificarea ratei șomajului și deplasările de nivel ale costurilor unitare ale muncii, cu manifestări specifice pe regiuni, în funcție de o multitudine de aspecte. Între 1988 și 1992, creșterile importante ale costului muncii au coincis cu reduceri mari ale ratei șomajului în unele regiuni, cum este cazul Spaniei (Madrid, estul și nord-estul țării), în timp ce în alte regiuni, nivelurilor reduse ale costului orar li s-au asociat sporuri relativ ridicate ale șomajului, precum în Danemarca, unele regiuni ale Angliei (est, sud-est, sud-vest) și Germania (vestul Berlinului).

O analiză similară efectuată în 5 din cele mai importante țări ale UE a relevat, de asemenea, diferențe semnificative.

În Germania și Franța, o astfel de analiză ilustrează o corelație pozitivă slabă între modificările costului orar al forței de muncă și cele ale ratei șomajului pe ansamblul perioadei 1988-1992. În Italia și Spania, dependența este negativă, în timp ce în Regatul Unit nu putem vorbi de o corelație bine definită (pozitivă ori negativă).

Aceste situații sunt determinate de cauze multiple, care nu pot fi absolutizate. De exemplu, în unele cazuri o creștere importantă a costului orar al muncii poate fi asociată cu sporuri mari de productivitate. În altele, prosperitatea generală a unei regiuni, care, în condiții normale, este reflectată în productivitatea muncii, tinde să influențeze nivelul șomajului. Tot așa cum creșteri importante ale costului muncii nu determină în mod necesar și obligatoriu un efect advers asupra ratei șomajului, dacă este asociată cu rate înalte de creștere a productivității muncii.

În România, statistica privind costul forței de muncă, respectiv eșantionul folosit în *Ancheta asupra costului forței de muncă*, nu este reprezentativ și la nivel regional, fapt pentru care analizele în profil teritorial pot fi mai ales de natură calitativă; aprecierile sunt indirecte, respectiv în funcție de predominanța uneia sau a mai multor ramuri de activitate, care să permită o estimare a nivelului și evoluției costului mediu lunar al muncii și rata înregistrată a șomajului. Pe de altă parte însă, în ceea ce privește statistica populației aflate în șomaj, aceasta nu reflectă în toate zonele situația reală din spațiul analizat.

La nivel național, analiza relevă o mobilitate anuală slabă, incertă a indicatorilor de cost al muncii și a ratei șomajului, evoluțiile nu sunt caracterizate printr-o dependență clară și relativ stabilă.

Tabelul 14 - Modificările anuale ale costului mediu lunar al forței de muncă și ale ratei șomajului înregistrat în România, în perioada 1994-1997

(față de luna octombrie a anului anterior)

	1995	1996	1997
Modificarea nivelului nominal al costului forței de muncă (%)	+ 50,0	+ 525	+ 141,9*
Modificarea costului real al forței de muncă (%)	+ 20,8	+ 5,0	-10,1
Modificarea ratei șomajului înregistrat (p.p.)	-2,0	-2,5	+ 1,3

* Estimări pe baza nivelului câștigului mediu brut lunar din octombrie 1997 și a ponderii acestuia în total cost mediu lunar în octombrie 1996;

Sursa: Prelucrări pe baza Buletinului Statistic lunar, octombrie 1994, 1995, 1996, 1997 și a Anchetei asupra costului forței de muncă, 1994, 1995, 1996, CNS, București.

Înainte de a comenta rezultatele analizei se impun cel puțin două constatări:

- în perioada analizată nivelul și evoluția costului muncii au fost mai mult rezultante ale unor modificări legislative (controlul evoluției salariilor și politica de indexare, reforma în domeniul social etc.) decât o reflectare a procesului de restructurare și eficientizare a utilizării factorilor de producție;
- rata șomajului evoluează în condiții de reducere globală a ocupării, de ieșire de pe piața muncii a unei părți importante a forței de muncă active, de extindere a pieței paralele a muncii.

Relația dintre cei doi parametri economici este negativă, iar intensitatea legăturii oscilează în limite largi. În luna octombrie 1995, față de aceeași lună a anului precedent, costul nominal al forței de muncă, deflatat cu indicele prețurilor produselor și serviciilor de consum ale populației crește cu 20,8%, iar rata șomajului se reduce cu 2 puncte procentuale. Anul următor, unei scăderi a ratei șomajului relativ similare, respectiv 2,5 puncte procentuale, i se asociază o majorare a costului real al forței de muncă de 5%. Pentru 1997, datele statistice disponibile până în prezent evidențiază o modificare a sensului de evoluție pentru ambii indicatori, respectiv costul real scade cu cea 10%, pe când rata șomajului crește cu 1,3 puncte procentuale. Această "inconsecvență" a dependenței între cei doi indicatori reflectă o multideterminare a nivelului și dinamicii fiecăruia în parte, dar și a corelației reciproce.

Dacă restrângem aria analizei la nivelul industriei și asociem și evoluția indicelui productivității orare a muncii, atunci rezultatele sunt altele (Tabelul 15).

În primul rând, costul real al forței de muncă (calculat de data aceasta pe baza indicelui prețurilor producției industriale) evoluează relativ autonom în raport cu modificarea ratei șomajului, ceea ce pune sub semnul întrebării efectele restructurării industriale asupra ocupării. Sensul și, intensitatea legăturii

dintre cei doi indicatori se modifică de la un an la altul. Din acest considerent, am căutat să identificăm măsura în care dinamica productivității muncii a anihilat legătura dintre parametrii economici analizați.

Tabelul 15 - Modificările costului mediu lunar al forței de muncă și ale productivității muncii în industrie, comparativ cu rata șomajului, în perioada 1994-1997

(față de luna octombrie a anului precedent)

	1995	1996	1997
1. Modificarea costului normal al forței de muncă (%)	+ 56,1	+ 54,4	+ 137,3*
2. Modificarea costului real al forței de muncă (pe baza M)-%	+ 18,9	-4,5	-5,8
3. Modificarea productivității muncii (%)	+ 17,6	+11,2	-7,2
4. Modificarea ratei șomajului înregistrat (p.p.)**	-2,0	-2,5	+ 1,3

* Estimări;

** Datorită lipsei unor înregistrări statistice sistematice privind rata șomajului pe activități ale economiei naționale, în exemplul nostru am utilizat rata totală a șomajului, având în vedere și importanța și evoluția procesului de restructurare a industriei comparativ cu alte activități din economie.

Sursa: Prelucrări pe baza Buletinului Statistic lunar, octombrie 1994, 1995, 1996, 1997 și a Anchetei asupra costului forței de muncă, 1994,1995,1996, CNS, București.

Oscilația anuală a costului forței de muncă și a productivității muncii evidențiază cel puțin următoarele aspecte:

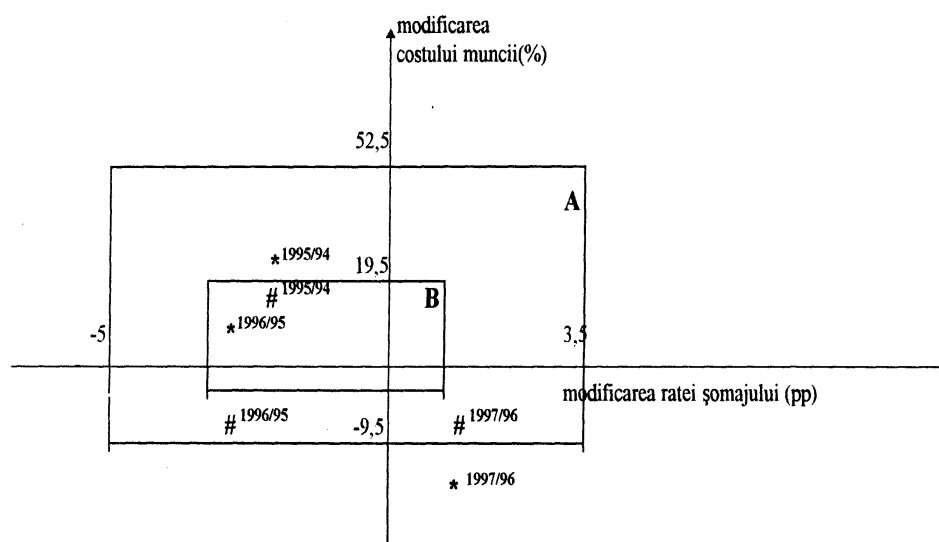
- costul muncii pare să evolueze relativ independent atât față de productivitate cât și comparativ cu politica de ocupare din sectorul industrial. Măsurile administrative de modificare a componenței și structurii costului și negocierile salariale provoacă o alunecare, o îndepărtare, o relativă nondependență de evoluția indicatorilor de performanță a muncii;
- rata șomajului înregistrată statistic evoluează mai mult ca o variabilă reziduală a restructurării industriei și economiei naționale; un exemplu în acest sens îl constituie rezultatele aplicării Ordonanței de Urgență nr.9 și a Ordonanței Guvernului nr.22 din 1997;
- dinamica valorii factorilor de producție exprimată prin costul acestora este efectul unor politici de prețuri puternic diferențiate pe categorii de factori de producție. Un exemplu în acest sens îl reprezintă evoluțiile anuale ale costului și productivității în industrie, după 1995; în 1996, creșterea productivității muncii cu 11,2% are drept corespondență o reducere a nivelului costului muncii cu 4,5%; în 1997, productivitatea scade cu peste 7%, iar costul real al forței de muncă se reduce cu aproape 6% (!).

Variația parametrilor cost salarial - rată a șomajului din perioada J 994-1997 pentru România se încadrează în aria maximă de dispersie a

modificărilor înregistrate în țările UE în perioada 1988-1992, fără a avea însă drept cauză măsuri similare de politică economică ori de performanță (Graficul 8).

Stadiul restructurării și privatizării din economie și perspectivele destul de neclare, îngreunează calculele estimative privind perspectiva dinamicilor și sensul de mișcare ale celor doi indicatori. Pe ansamblu, este de așteptat o creștere a valorilor celor doi parametri economici, însă proporțiile și mărimea acestor deplasări sunt încă dificil de estimat.

Graficul 8 - Modificarea costului muncii și a ratei șomajului în România



A = Aria maximă de dispersie a modificărilor în țările UE, în perioada. 1988-1992; B = Aria de concentrare a modificărilor în țările UE, în perioada 1988-1992;

* = Total economie a României;

= Total industrie a României;

Sursa: *Employment in Europe*, 1996, p.100, grafic 133 și *Anuarul Statistic al României*, diferite ediții, CNS, iar pentru anul 1997, estimări ale autorului.

5. EVOLUȚII ALE COMPONENTELOR COSTULUI MUNCII. CARACTERISTICI. FORME. EFECTE

Globalizarea piețelor face mult mai dificilă menținerea la nivel național a unor determinări necesare între creștere, ocupare, remunerare și dezvoltare umană. Dorinței de dezvoltare economică națională și de creștere a bunăstării populației i se vor opune în permanență exigențele piețelor internaționale. Expansiunea comerțului mondial și a fluxurilor globale de capital vor determina continuarea procesului de apropiere a nivelurilor comparabile de salarii și prețuri ale muncii prestate.

Caseta nr.4

Oricum am privi ori măsura nivelului costului muncii, se constată pe termen lung o convergență a costului mediu al muncii din diferite țări.

În anii 60, costul muncii în Statele Unite ale Americii era de peste două ori mai ridicat decât în Europa, în timp ce în Japonia acesta reprezenta cea 42% din media costului muncii vest european. În următoarele trei decenii, dinamica naționale diferite ale costului muncii au imprimat la nivel global o apropiere graduală. În 1995, nivelul comparativ al costului muncii în SUA este similar cu media a 7 țări europene (Belgia, Franța, Germania, Italia, Olanda, Elveția și Regatul Unit). Costul muncii în Japonia reprezintă cea 75% din nivelul costului mediu al muncii din Europa (Jan Edling, 1997).

Cu toate acestea, **dispersia câștigurilor** nu se va uniformiza, iar **decalajele de venituri** se vor adânci. Modificarea structurală a economiilor acționează invariabil în sensul sporirii calificării lucrătorilor pentru a putea utiliza noile tehnologii. Pregătirea profesională suplimentară, precum și modificarea conținutului și complexității muncii implică salarii mai mari și, respectiv venituri totale din muncă mai ridicate. Progresul tehnologic elimină treptat locurile de muncă cu productivitate scăzută, bazate pe tehnologii învechite, înlocuindu-le cu altele. Prin urmare, **costul utilizării factorului muncă va crește pe termen lung**. Această perspectivă trebuie analizată și în contextul efectelor secundare generate de un progres tehnologic tot mai rapid și puternic segmentat. Unul dintre acestea îl reprezintă asocierea creșterii și restructurării ocupării cu accentuarea segmentării pieței muncii - între un sector al tehnologiilor de vârf, ce oferă locuri de muncă cu salarii înalte, și altul informal, reprezentat de servicii și agricultură, cu locuri de muncă reziduale și cu salarii mai reduse.

Tendenței de creștere a valorii muncii i se opune în prezent orientarea cvasi-generală care solicită păstrarea unei dinamici inferioare a prețului muncii

comparativ cu cea a prețului capitalului. Aceste doua prețuri și raportul dintre ele sunt esențiale pentru echilibrul dintre ritmul schimbărilor tehnologice și cel de creștere a productivității și competitivității muncii. Deciziile în această direcție nu pot fi nici simpliste, nici generalizatoare. În contextul globalizării, efectele unor diferențe sau echilibrare optime ale respectivelor prețuri la nivel național vor fi determinante pentru păstrarea avantajelor competitive. În condițiile ritmului actual al schimbărilor structurale și tehnologice din economie, elaborarea unor concluzii și politici pe baza trendurilor pe termen lung pare a fi depășită. Corelațiile pe serii istorice de date și extrapolările acestora pentru viitor sunt nu numai nerelevante, dar devin extrem de riscante.

Efectul net de creștere/descrescere a costului muncii va rezulta din suma algebrică ponderată a evoluțiilor relativ autonome ale elementelor componente.

Caseta nr.5

Controlul evoluției salariilor a fost prezentată de specialiștii internaționali ca un element necesar al politicilor macroeconomice ale țărilor în tranziție din Europa Centrală și de Est pentru a combate inflația, și, în subsidiar, pentru a menține scăzute costurile, respectiv prețurile produselor lor, ca "soluție" pentru a rămâne "atractivi" pe piața internațională. Principalul obiectiv al acestor politici îl constituie reducerea costului total al muncii pe fondul alinierii prețurilor tuturor celorlalte elemente/factori de producție la nivelul practicat pe piețele internaționale. Însă, comparativ cu celelalte componente de cost, cheltuielile cu factorul uman prezintă două particularități importante. O parte însemnată a costului muncii nu este strict determinat de atributele și eficiența muncii, ci de politicile fiscale și sociale ale statului. Totodată, țările în tranziție prezintă o caracteristică comună, respectiv ponderea redusă a costului muncii în total cost de producție. De aici, efectul limitat al temperării dinamicii salariilor asupra inflației și "slăbiciunea argumentului potrivit căruia controlul evoluției salariilor și nivelul redus al acestora pot constitui o condiție imperativă pentru limitarea costului de producție și îmbunătățirea competitivității globale a întreprinderilor" (Daniel Vaughan-Whitehead, 1998).

Rezultatele practice au fost mai mult decât modeste, unele chiar adverse, fapt ce a determinat renunțarea cvasi-generală la sistemul moderării creșterii salariilor (Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Rusia și România, după o aplicare de 3-4 ani)

În prezent situația României în ceea ce privește evoluția elementelor de cost al muncii, asemenea celorlalte țări în tranziție, este "subordonată" procesului de restructurare economică și socială. Politicile promovate, cel puțin într-o primă fază sunt de cu totul altă natură și au alte obiective decât cele practicate de celelalte țări europene. Dar, procesul globalizării presupune o "schemă generală de amenajare a relațiilor de muncă" care să permită funcționarea eficientă a piețelor. Pentru acesta se impune nu doar cunoașterea

schimbărilor ce au loc în țările UE, ci și considerarea efectelor pe care le pot avea acestea asupra funcționării și eficienței economiei românești, și cu deosebire asupra competitivității de piață (prin intermediul prețurilor factorilor de producție).

5.1. Evoluții ale plăților pentru muncă

Dată fiind ponderea însemnată a costului direct al muncii, respectiv a salariului pentru munca prestată, evoluțiile legate de nivelul acestuia vor influența în mod hotărâtor dinamica costului total al muncii.

Caseta nr.6

Creșterea discrepanțelor între veniturile din muncă pe piața internațională a muncii reprezintă o problemă cu accente de acutizare mai ales în ultimele decenii ale acestui secol.

Începând cu 1980, s-a accentuat tendința de creștere a decalajelor economice și de venituri dintre țări. Pe când în unele țări creșterea a cunoscut evoluții spectaculoase, în altele s-a manifestat un declin fără precedent. În 15 țări ale lumii, cu o populație de 1,5 miliarde de persoane, veniturile au sporit mai mult decât la un sfert din populația lumii. În alte 100 de state, cu cea 1,6 miliarde de persoane, veniturile s-au redus mai mult decât la o 1/4 din populația lumii. În 70 dintre acestea; venitul mediu este mai redus decât cel înregistrat în 1980, iar în 43 de țări este mai mic decât în 1970. Doar în perioada 1990-1993, venitul mediu s-a redus cu cea 1/5 sau mai mult în 21 de țări, în cea mai mare parte a lor din Europa de Est și dintre statele CIS. Astfel, potrivit datelor prezentate în *Raportul dezvoltării umane* pe 1996, venitul per capita al Albaniei, Poloniei, României și Ucrainei este în prezent la nivelul sau sub limita anilor 70, iar în Bulgaria, Republica Cehă, Ungaria și Slovacia, el oscilează între limitele atinse în anii 80.

În ultimele trei decenii, proporția celor ce s-au bucurat de o creștere a venitului mediu per capita de cel puțin 5% s-a dublat (de la 12% la 27% din populația totală), pe când ponderea celor ce s-au confruntat cu reduceri de venituri s-a triplat (de la 5% la 18%). Și aceasta, pe fondul creșterii diferenței dintre venitul per capita al țărilor industriale și al celor în curs de dezvoltare, de la cea 5.700 \$ în 1960 la 15.400 \$ în 1993.

Tendențele globale ale evoluției salariilor, respectiv ale plății directe pentru muncă, se definesc din cel puțin două perspective:

a) raportul dintre diferitele componente ale câștigului pentru muncă. Necesitatea de flexibilizare și dereglementare a reînnoit interesul **pentru legarea nivelului plății muncii de performanță**. Patronii caută noi modalități de stimulare a randamentului și eficienței muncii, atât prin salariul de bază, cât și prin suplimente salariale neimpozabile. Totodată, se caută noi formule de remunerare a muncii, care să îmbine motivarea muncii (satisfacție, securitate,

creativitate, nivel al câștigului) cu menținerea competitivității și a unei creșteri economice durabile. La nivel de firmă, are loc o schimbare a opticii privind managementul resurselor umane. În multe întreprinderi din țările UE, se acționează în direcția creșterii flexibilității interne a pieței muncii și a reducerii costurilor fixe cu forța de muncă (organizarea muncii pe baza modelelor integrate, flexibilizarea orarilor, promovarea formelor de plată a muncii bazate pe sisteme participative etc.);

b) respectarea principiilor "egalitate de șanse" și "egalitate de tratament" pe diferitele segmente ale pieței muncii. Dintre multiplele aspecte pe care le implică aceste deziderate, diferențierile salariale prezintă un interes aparte.

Raportul Băncii Mondiale pentru 1995 (*World Bank's, World Development Report*) evidențiază două posibile scenarii în evoluția salariilor.

Primul este un scenariu "**divergent**" în care diferențele de salarii dintre lucrătorii calificați și cei necalificați din fiecare țară și diferențele salariale dintre țări și regiuni se vor accentua. Până în 2010, salariul lucrătorilor necalificați din țările OCDE va crește cu 15%, iar al celor calificați cu 47%; pentru Europa de Est și statele CIS, sporurile de salarii pentru aceleași categorii vor fi de 3% și, respectiv, 29%, iar pentru America Latină - 3% și 45%.

Al doilea scenariu, mai optimist, include ideea **convergenței**. Potrivit acestuia, salariile vor cunoaște o creștere globală în toate țările lumii, iar diferențierile salariale se vor atenua. Lucrătorii necalificați din Africa vor avea în anul 2010 salarii mai mari cu 44%, iar muncitorii calificați din estul Asiei cu 81%. Pe acest fond, la nivel global, diferențele de salarii dintre cei mai bogați și cei mai săraci - muncitor industrial calificat și fermier african - se vor reduce. Potrivit unor calcule prezentate în *Raportul Dezvoltării Umane* - 1996, un asemenea scenariu ar putea conduce la o diminuare a decalajului de la 60: 1 în 1992 la 50: 1 în 2010.

5.2. Optimizarea mărimii și conținutului componentei sociale a costului muncii

Creșterea importanței funcției sociale a plății pentru muncă a determinat majorarea continuă a costului social al muncii, ca principală sursă de finanțare a acțiunilor sociale. Acestei tendințe i se contrapune necesitatea limitării creșterii costului unitar al muncii, din rațiuni de competitivitate.

Reducerea costului social al muncii a devenit necesară la începutul anilor '90 ca urmare a unei perioade de creșteri spectaculoase ale contribuțiilor sociale, atât ale patronilor, cât și ale salariaților.

În perioada 1980-1992, rata taxelor asupra salariilor, la nivelul UE, a crescut în medie de la cea 35% la 40%, în condițiile în care fiscalitatea indirectă asupra consumului a rămas în jur de 13%, iar cea asupra capitalului a scăzut de la 44% la 41,5%. Începând cu anul 1993, toate statele UE au introdus sau vor introduce măsuri (cu caracter temporar sau permanent) ce vor

determina scăderea costului indirect al muncii, în principal pe seama contribuțiilor sociale.

Acțiunile din domeniu urmăresc trei obiective principale: A. Degrevarea parțială a costului social prin reducerea sau eliminarea cotelor de participare la unele categorii de fonduri cu caracter social prin:

a) scoaterea din sistemul de asigurări obligatorii ori contractuale a unor categorii de acțiuni sociale, și trecerea acestora în sistemul facultativ și/sau privat de asigurare. În acest fel, prin costul social al muncii, se vor finanța doar acele cheltuieli de natură socială care derivă direct din politica de solidaritate națională - alocații familiale, pensia pentru vechime integrată, tratatea unor boli grave, șomajul de lungă durată. Pentru celelalte categorii/forme de asigurare socială, unde ajutorul depinde direct de contribuția individuală, tendința este de promovare a unor scheme de asigurare ori angajamente/acorduri de economisire în sistem voluntar și privat.

b) reducerea sarcinii sociale (ori eliminarea contribuției) pentru unele fonduri din sistemul de asigurări obligatorii prin:

- lărgirea ariei de cuprindere a bazei de impunere, prin extinderea categoriilor de contribuabili și/sau a obiectului impunerii;
- restricționarea nivelului și ariei cheltuielilor cu unele acțiuni de securitate socială, ca bază pentru diminuarea contribuțiilor.

Potrivit unui studiu al Comisiei Europene, sunt operaționale o serie de măsuri și acțiuni menite să diminueze nivelul general al costului social al muncii. Astfel: 8 din țările membre UE au optat pentru reducerea cotelor de impunere, iar altele au extins baza de impozitare; 5 țări au redus sarcina contributivă a angajatorilor; 3 țări și-au redus ori plafonat nivelul cheltuielilor cu acțiuni sociale¹.

Cu titlu de exemplu, prezentăm în continuare câteva din aceste măsuri:

- Din vara anului 1996, o dată cu aprobarea legii privind programul de creștere economică și sporire a ocupării, guvernul german a redus cota aferentă contribuțiilor sociale, plătite în mod egal de salariați și patroni, de la 41,4% din venitul brut la mai puțin de 40%;
- În Grecia, prin bugetul anului 1995, s-a prevăzut o reducere generală a contribuțiilor sociale cu 1%, compensată prin creșterea ratelor TVA;
- În Finlanda, din 1996 s-au eliminat contribuțiile pentru fondul de pensii; schemele de pensionare au fost transformate într-un sistem de garantare a unei pensii minime, finanțat de către stat.
- În Irlanda, prin *Finance Act* în 1996, s-au redus cotele contribuțiilor patronale pentru fondurile sociale de la 9% la 8,5% pentru prima tranșă și de la 12,2% la 12% pentru cea de a doua;

¹ Prelucrat pe baza EC, *Tableau de bord 1996, Follow-up to the Council on Employment Policies*, eh. 3, *Reduction of non-Wage Labor Cost*, Brussels, Luxembourg, 1996

- În Regatul Unit, din aprilie 1997, rata contribuțiilor pentru fondurile naționale de asigurare s-a redus cu 0,2 puncte procentuale;
- Din 1995, Spania a redus contribuțiile la fondurile sociale cu 1,8 puncte procentuale pentru patroni și cu 0,2 puncte procentuale pentru salariați;
- În Austria, în 1994, reducerea costului indirect s-a realizat pe seama unei taxe negative opționale de 10% asupra contribuțiilor sociale.

Trebuie subliniat faptul că reducerea costului social al muncii nu a reprezentat o renunțare la finanțarea acțiunilor de asigurări-asistență socială. În prezent, este tot mai greu să reduci nivelul cheltuielilor ori să restrângi aria beneficiarilor. Dimpotrivă, tendința este de creștere atât a cheltuielilor cât și a numărului și categoriilor de beneficiari. De aceea, în paralel cu reducerea într-o formă sau alta, a componentei sociale din costul muncii, are loc un transfer și/sau o extindere a bazei de susținere financiară a acțiunilor de asistență și asigurare socială obligatorie de la salariați și/sau patroni la alte categorii ori la întreaga populație. Are astfel loc o multiplicare a surselor de finanțare a sistemului general de asistență și asigurare socială și, totodată, a categoriilor de contribuabili.

Măsurile de compensare a reducerii contribuțiilor sociale s-au concretizat, spre exemplu, în:

- introducerea TVA asupra energiei electrice în Regatul Unit;
- instituirea (în Belgia), respectiv sporirea eco-taxelor (în Danemarca); în Italia, se percep taxe asupra emisiei de CO și SO;
- introducerea/creșterea taxelor pentru utilizarea resurselor naturale ori a energiei electrice (Olanda);
- sporirea "taxelor gri" asupra consumului (Danemarca) etc.

B. Crearea unei legături funcționale între costul direct al muncii și costul social, pe de o parte, și între costul total al muncii și valoarea adăugată aferentă, pe de altă parte.

Necesitatea unei legături adecvate și stimulative între munca depusă, costul acesteia și rezultatele (performanțele) firmei își extinde sfera de aplicabilitate de la nivelul costului direct al muncii la costul total. Datorită schemelor diferite de asigurare socială (pe țări și/sau categorii de venituri), valoarea adăugată creată de unele locuri de muncă acoperă însă în proporții diferite costul muncii.

Politicile de salarii și venituri promovate în statele UE au determinat instituirea unui prag relativ mai ridicat al costului muncii pentru categoriile de forță de muncă cu calificare mai redusă sau mai slab remunerate comparativ cu contribuția lor potențială la valoarea adăugată creată prin munca depusă. Factorii ce au determinat această situație sunt, în principal:

- a) restricțiile instituționale sau de altă natură, legate de mobilitatea teritorială și ocupațională;
- b) presiunea sindicală pentru un anumit nivel de salariu;
- c) poziția față de conținutul și nivelul salariului minim stabilit prin lege sau/și negociat cu sindicatele;
- d) sarcina socială (taxe, cotizații) obligatorie;
- e) interacțiunea dintre sarcina fiscală asupra salariului și fluxurile migratorii ale persoanelor cu venituri reduse în jurul pragului de ocupare. În 8 din cele 12 țări ale Uniunii Europene, "contribuțiile pentru securitate socială sunt relativ mai numeroase pentru câștigurile reduse" (Growth, Competitiveness, Employment, The Challenges and Ways Forward into the 21-st Century, White Paper, CCE). Astfel, pe segmentul de piață al locurilor de muncă de slabă calificare, există o evidentă lipsă de corelație între productivitate (valoare adăugată) și costul muncii.

Caseta nr.7

În cele mai multe din țările membre UE, costul muncii este mai ridicat pentru locurile de muncă slab remunerate (în raport cu plusul de valoare pe care acestea îl pot realiza în mod potențial).

Sistemul regresiv de determinare a sarcinii sociale a patronului în relație cu salariile efective obținute face ca locurile de muncă mai slab remunerate, ocupate de persoane cu calificare redusă, să fie relativ mai scumpe pentru patron.

Sarcina socială inclusă în costul muncii suportat de patron este mai redusă la salariile ridicate decât la cele joase. Între statele membre UE, fac excepție Belgia și Portugalia, unde se practică o cotă unică, indiferent de nivelul salariilor, și Regatul Unit, caz în care rata sarcinii sociale crește, dar într-un ritm inferior dinamicii salariilor.

În toate celelalte țări, dacă considerăm contribuția patronului la fondurile sociale aferentă salariului mediu ca fiind 100%, pentru un salariu echivalent cu jumătate din salariul mediu, contribuția patronului este tot 100%. Dacă însă avem în vedere un salariu de trei ori mai ridicat decât cel mediu, sarcina socială variază între 40 și 100%: Olanda, Irlanda, Germania între 40 și 60%, Grecia, Luxemburg între 60 și 80%, Italia, Franța între 80 și 90%. (Growth, Competitiveness, Employment, White Paper, p. 147).

În general, în statele Uniunii Europene, există un relativ echilibru între proporția persoanelor ocupate cu venituri reduse și cea a celor cu veniturile cele mai mari (excepție face Regatul Unit, unde proporția celor cu venituri reduse este sensibil mai mică). Cu toate acestea, cererea angajatorilor pentru muncă tinde să fie afectată de schimbările în nivelul și conținutul costului total al muncii, în special pentru munca mai puțin calificată. În scopul eficientizării acestor categorii de posturi, în țările membre UE s-au operat o serie de măsuri

pentru schimbarea/ajustarea schemelor de contribuție la fondurile de asistență și protecție socială (Tabel nr. 16).

Tabelul 16 - Unele măsuri pentru reducerea costului social al muncii pentru locurile de muncă pentru care valoarea adăugată nu acoperă costul total al muncii în țări ale Uniunii Europene

Țara	Măsuri
Belgia	Programul MARIBEL prevede reducerea/eliminarea contribuțiilor patronale, cu accent pe salariile mici și anumite sectoare de activitate expuse competiției internaționale. Începând cu 1 ianuarie 1994, sumele deductibile au fost : • pentru sectoarele expuse competiției internaționale, se acordă reducere pentru primele 5 persoane ocupate în firmele cu mai puțin de 20 de muncitori în medie. Suma deductibilă era de 8.437-9.300 FB pe lucrător manual pe trimestru; • pentru celelalte sectoare, suma varia între 1.875 și 3.000 FB și se acorda în aceleași condiții. Aceste cuantumuri sunt revizuite periodic. Sursa de finanțare a constituit-o creșterea taxelor asupra petrolului; • "Global Plan", instituit de la 1 aprilie 1995, prin care se reduce cu 50% cota patronală pentru salariații ce câștigă mai puțin de 41.860 FB pe lună și se diminuează contribuția, între 10 și
	50%, pentru cei cu un câștig salarial până la 60.676 FB/lună. Totodată, sunt scutite de plata taxelor patronale locurile de muncă cu timp parțial. Sumele sunt revizuite periodic; • reducerea contribuției patronale pentru securitate socială aferente locurilor de muncă create ca urmare a reorganizării timpului de muncă pentru o perioadă de până la 3 ani; • reducerea contribuției patronale pentru securitate socială la întreprinderile mici și mijlocii ce angajează personal suplimentar pentru cercetare științifică; • reducerea contribuției patronale de securitate socială pentru persoanele de 50 de ani și peste, care anterior angajării au fost în șomaj pe o perioadă de cel puțin 6 luni; • reducerea contribuției patronale pentru securitate socială la firmele ce înlocuiesc un lucrător aflat în concediu pentru studii cu un nou lucrător și la acele firme care angajează un muncitor care să completeze activitatea desfășurată de un salariat în vârstă ce a optat pentru un loc de muncă cu timp redus în schimbul pensionării anticipate etc.;
Germania	• Muncitorii care lucrează mai puțin de 15 ore pe săptămână și câștigă sub 590 DM (în vechile landuri) sunt exceptați de la plata contribuțiilor pentru securitate socială.
Spania	• Programul pe 1995 pentru angajarea pe bază de contract pe durată determinată prevede o reducere cu 75% a contribuției patronale pentru securitate socială în cazul angajării persoanelor handicapate și o reducere de 50% în situația angajării șomerilor de lungă durată ori a celor de peste 45 de ani; • Reduceri între 50% și 90% din cotele de asigurări sociale ce cad în sarcina patronilor la angajări pe bază de contracte permanente pentru ucenici etc.
Franța	• Reducerea contribuției de asigurări sociale plătibile de patroni pentru locurile de muncă cu salarii mici; • Legea din 20 decembrie 1993 introduce o reducere progresivă până în 1998 a contribuției patronale pentru alocații familiale corespunzătoare salariilor situate între 1 și 1,6 ori salariul minim (SMIC); • Începând din 1996, se reduc contribuțiile patronale pentru asigurare de boală aferente veniturilor până la 1,33 ori salariul minim statutar.
Irlanda	• Reducerea contribuției patronale pentru veniturile mici de la 12,2% la 9% (mai puțin de 12.000 lire irlandeze), finanțate parțial prin creșterea contribuției salariaților (Finance Act 1996). • Renunțarea la plata contribuțiilor pentru sănătate și pregătire profesională aferente câștigurilor reduse.
Regatul Unit	• Reducerea contribuției patronale pentru asigurările obligatorii aferente câștigurilor mici (20% din populația activă).

Sursa: Prelucrat după EC, Tableau de bord 1996, Follow-up to the Council on Employment Policies, eh. 3, Reduction of non-Wage Labour Costs, Brussels, Luxembourg, p. 79-89.

Acestea au în vedere asigurarea recuperării costului asociat muncii desfășurate pe seama valorii adăugate potențiale create. Gama acestor acțiuni cuprinde în principal:

- a) reducerea costului nesalarial pentru posturile slab remunerate;
- b) facilități fiscale pentru încurajarea ocupării tinerilor;
- c) scutiri de taxe pentru firme sau sectoare de activitate supuse concurenței. Același studiu al Comisiei Europene precizează că "angajatorii care recrutează asemenea persoane (tineri, persoane slab remunerate, persoane handicapate, persoane în vârstă, lucrători la domiciliu și șomeri de lungă durată) beneficiază de reduceri ale costului social, care variază între 100% și 50%, pentru 1-3 ani"(EC, Tableau de bord 1996, Follow-up to the Council on Employment Policies, 1996). În șase țări, s-au redus taxele sociale aferente persoanelor ocupate care obțin câștiguri mici sau angajează tineri, în trei s-au eliminat taxele pentru întreprinderile mici și mijlocii, în două s-au acordat concesiuni pentru sectoarele de activitate supuse concurenței, în cinci s-a renunțat la contribuțiile datorate de angajator pentru locurile de muncă cu salarii scăzute, iar în alte două țări se practică diferențieri regionale.

5.3. Diminuarea fiscalității veniturilor individuale din muncă

Dimensiunea costului societal al muncii este determinată în exclusivitate de măsurile de politică fiscală promovate de guvernele fiecărei țări, bazate pe o concepție integrată privind ratele de impunere pentru toate categoriile de venituri. În ultimul deceniu, în țările UE au intervenit o serie de "ajustări reziduale", legate, în cea mai mare parte, de modificările operate asupra costului social suportat de patron. Degrevarea angajatorilor de o parte din sarcinile sociale a fost însoțită, în unele cazuri, de măsuri de preluare a sarcinii fiscale de către salariat. Pentru a se evita micșorarea veniturilor obținute din muncă și, implicit, presiunile ulterioare pentru creșterea acestora și, respectiv, a costului muncii, s-a optat pentru reducerea impozitelor pe venit ori modificarea totală sau parțială a grilelor de impunere. Este, spre exemplu, cazul Austriei care, prin reforma impozitelor din 1989, a redus ratele de impunere pentru tranșele superioare de venituri de la 62% la 50% pe când în Olanda s-au operat modificări similare, dar la baza grilei de impunere (rata primei tranșe). În Grecia, s-au operat diminuări ale ratelor de impunere a veniturilor în anumite regiuni. În Regatul Unit, începând cu aprilie 1996, se reduce cu un punct procentual rata de impunere a veniturilor (de la 25% la 24%).

În alte cazuri, reducerea aplicată asupra costului social a fost preluată de impozitele pe venituri, acestea devenind sursă de finanțare suplimentară. În aceste situații, de regulă, nivelul global al fiscalității rămâne neschimbat.

5.4. Conversia parțială a costului nesalarial în cost pentru muncă

Această măsură face parte din portofoliul politicilor active tradiționale ale ofertei pe piața muncii și este cunoscută sub denumirea generică de **"subvenții salariale"**. Cunoaște forme variate, între care: ajutoare individuale, acoperirea parțială și/sau temporară a costurilor pentru unele locuri de muncă existente sau pentru stimularea angajării anumitor categorii de personal (grupuri țintă, ca de exemplu șomerii de lungă durată, persoane cu calificare redusă, tineri absolvenți etc) Acestea se regăsesc, de regulă între politicile active de stimulare a ocupării, alături de alte forme de "subvenții de ocupare" precum: facilități fiscale acordate patronilor pentru crearea directă de locuri de muncă; acordarea de asistență specializată șomerilor ce inițiază afaceri pe cont propriu etc.

Subvențiile pentru salarii acordate patronilor își au sursa de finanțare în fondurile de șomaj și de securitate socială. În acest fel, o parte din costul non-salarial al muncii se transformă în subvenție pentru plata parțială a șomerilor reangajați. Costul total al muncii acestor noi angajați, pentru o anumită perioadă de timp, este mai redus.

Aplicabilitatea acestei măsuri a fost diferită în timp și spațiu în țările membre UE. În mare parte, ea a fost influențată de poziția guvernelor în calitatea lor de finanțatoare importante ale programelor naționale de stimulare a ocupării.

După acțiuni temporare, în diverse zone și state ale UE în anii 60-70, subvențiile pentru angajare sunt înlocuite tot mai mult la mijlocul anilor '80 cu pregătirea profesională prin măsuri vocaționale, asistență și consultanță pentru căutarea locurilor de muncă prin intermediul serviciilor de ocupare. La începutul anilor '90, are loc o revenire la subvențiile pentru recrutare, acestea fiind asociate cu programe pilot ce includ un element de "workfare".

În perioada 1990-1995, aceste cheltuieli și-au dublat ponderea în PIB în Germania, Danemarca, Finlanda și Suedia (Employment in Europe, 1996).

În general, aceste măsuri sunt precis dimensionate pe anumite segmente ale pieței muncii, se aplică pe perioade limitate și, eventual, asociate cu alte măsuri de politică activă.

Ca exemplu, putem aminti programul "Contrat Inițiative Emploi" (CIE), introdus în Franța în iulie 1995, care combină o subvenție salarială de 2.000 FF (aprox. 310 ECU) cu exceptarea (scutirea) parțială de la plata contribuțiilor pentru securitate socială în cazul locurilor de muncă ocupate de persoane care au fost în șomaj pe o perioadă mai îndelungată. Același program prevede și o reducere a costului social al muncii cu 40% pentru salariile aflate la nivelul SMIC (salariul minim statutar).

Obiective similare au urmărit și programele pilot inițiate în Regatul Unit ori Italia, având ca scop susținerea/creșterea ocupării. Ele au vizat locurile de muncă slab remunerate ori reîncadrarea șomerilor de lungă durată cu pregătire

redusă din firme aparținând grupului întreprinderilor mici și mijlocii. Patronii au utilizat subvențiile pentru salarii ca o sursă de acoperire a costului total al muncii și nu drept o compensație din potențiala lipsă de productivitate. De multe ori, cei angajați în aceste condiții, s-au dovedit la fel sau chiar mai buni decât cei care, oricum, ar fi fost angajați în posturile respective în sistem normal, fără subvenții salariale (Nigel Meages, 1997).

5.5. Expansiunea formelor flexibile de remunerare a factorului munca

Așa cum se observă din exemplele prezentate, o serie de forme flexibile de ocupare își găsesc corespondența în flexibilitatea salarială. "Subvențiile de ocupare" conduc, în proporții variabile la ajustarea evoluției componentelor costului muncii (pe total sau pe categorii de locuri de muncă). În statele membre UE, în ultimul deceniu, asemenea măsuri au urmărit stimularea patronilor în menținerea/sporirea locurilor de muncă, în condițiile accentuării tendințelor de creștere a nivelului mediu de calificare a muncii, respectiv a nivelului remunerării pentru munca depusă.

Promovarea formelor de salarizare participativă, degrevarea temporară a angajatorilor de o parte din costurile non-salariale prin schimbarea surselor de finanțare a acțiunilor sociale și de asigurări în domeniu ori prin subsidii salariale temporare devin astfel componente permanente ale portofoliului politicilor active pe piața muncii.

Necesitatea, oportunitatea și extinderea aplicabilității acestor măsuri se stabilesc de factorii de decizie (la nivel de firmă, local, zonal, național) și se concretizează în acțiuni de intervenție pentru corectarea funcționalității piețelor naționale ale muncii (sau doar a unor segmente) și/sau menținerea competitivității pe piața produselor și serviciilor. În acest context, guvernul conservator din Regatul Unit preciza că **"intervenția pe piață prin politici active este justificată în cazurile clare de eșec al pieței"** (Nigel Meages, 1997).

Efectele măsurilor de politică activă au fost diferite de cele așteptate, atât ca dimensiuni, cât mai ales sub aspectul sensului de evoluție și apoi al impactului asupra performanțelor economico-sociale de ansamblu.

Aceste ajustări temporare, dar repetate, a "condițiilor de funcționare" a piețelor naționale ale muncii conduc la ideea că, cel puțin din perspectiva operaționalității pieței unice a muncii la nivelul UE, este necesară o **regândire a mecanismului global de remunerare a muncii**. Dinamica valorii de piață a factorului uman se disociază de evoluția prețului celorlalți factori de producție. Cererea pentru muncă se schimbă calitativ. La fel și parametrii de bază ce definesc un nivel decent de viață. Dar, în același timp, necesarul de fonduri pentru acțiuni sociale și asistență socială primară (echivalentul minimului social recunoscut de comunitate) crește continuu, în timp ce numărul de salariați și/sau munca salariată oscilează (+/-), temporal și spațial, astfel încât, la nivel

global -prin efectul net cumulat- este greu de conturat o tendință clară și constantă de evoluție. În plus, dinamica seculară a prețului și, respectiv, a costului muncii, a fost constant pozitivă. Prin urmare, **munca în totalitatea ei se scumpește, nu se ieftinește !** De aceea, remunerarea factorului muncă trebuie să presupună forme sau combinații de forme de plată capabile să reflecte mutațiile în evoluția prețului muncii și a politicilor de ocupare și salarizare a forței de muncă.

6. RESTRICȚII ÎN EVOLUȚIA COSTULUI MUNCII ÎN ROMÂNIA DIN PERSPECTIVA PREGĂTIRII ECONOMIEI PENTRU INTEGRARE

Din optica gestionării celei mai importante surse de creștere durabilă a economiei - **forța de muncă - pregătirea pentru integrarea în UE trebuie să conducă spre condiții relativ similare de muncă și viață**. În plan practic, aceasta înseamnă:

a) o productivitate a muncii, o remunerare a forței de muncă sporite, reducerea într-un termen credibil a decalajelor care ne separă de media UE, și de performanțele realizate de unele țări membre. Dacă avem în vedere doar un singur indicator - PIB per capita - dar cu mare valoare informativă, mai cu seamă în cazul comparațiilor internaționale, vom observa decalajul care ne desparte de performanțele statelor membre UE. În anul 1996 România a obținut un PIB pe locuitor, la paritatea puterii de cumpărare, de 4234 dolari. Țările membre UE, în anul 1994, înregistrau valori la același indicator cuprinse între 10561 (Grecia) și 26979 (Luxemburg), cu o medie pe UE de 16641. Deci, economia României este de cea 4 ori mai puțin performantă decât media țărilor UE.

Pentru a recupera acest decalaj România, în mod firesc ar trebui să relanseze producția, în special acele ramuri capabile să imprime o creștere a PIB per capita superioară celei din țările UE.

Dacă considerăm ritmul de creștere al PIB/capita echivalent cu ritmul mediu anual înregistrat în perioada 1990-1996, respectiv 3,65%, atunci România va atinge nivelul din 1994 ale PIB/capita al Greciei în 26 de ani, al Portugaliei în cea 28 de ani, al Germaniei în 41 de ani, al Franței în cea 42 de ani iar al Luxemburgului în 52 de ani. Valoarea medie pe UE a indicatorului va putea fi atinsă de România după aprox.38 de ani (Tabel nr. 17).

Tabelul 17 - Perspectiva reducerii decalajelor privind nivelul PIB/capita - România comparativ cu unele țări membre UE -

	Media UE	Luxemburg (nivelul cel mai ridicat)	Franța	Germania	Portugalia	Grecia (nivelul cel mai redus)
PIB/capita 1994 (ppc)	16641	26979	18886	18326	11432	10561
Perioada de timp* necesară pentru a atinge nivelul PIB/capita din anul 1994 (ani) [ritmul mediu anual pentru România = media anilor 1990-1996]	38	52	42	41	28	26

	Media UE	Luxemburg (nivelul cel mai ridicat)	Franța	Germania	Portugalia	Grecia (nivelul cel mai redus)
Perioada de timp(*) necesară pentru a egaliza nivelul PIB/capita al țării de comparație (ani), dacă: • ritmul mediu anual al României = 3,65%; • ritmul mediu anual al țării de comparație = 1%	54	73	59	58	39	36
Perioada de timp(*) necesară pentru a egaliza nivelul PIB/capita al țării de comparație (ani), dacă: • ritmul mediu anual al României = 5%; • ritmul mediu anual al țării de comparație = 1%	36	48	39	38	26	24

(*) Începând cu anul 1997

Sursa: Prelucrat pe baza datelor din: *Statistiques de base de l'Union Européenne*, 33-e édition, EUROSTAT, p.42 și *Raportul National al Dezvoltării Umane, România*, 1997, Ed. Expert, p.104

Dacă statele UE cunosc un ritm mediu anual de creștere a PIB/capita de 1%, atunci egalizarea nivelului acestui indicator se va realiza după un timp mai îndelungat. În condițiile în care ritmul mediu anual de creștere al PIB/capita s-ar menține la cca 3,65%, atunci media UE s-ar atinge după 54 de ani, iar nivelul Greciei după 36 de ani. În cazul unui ritm mai alert, de cca.5%, perioada ar fi de 36 de ani și, respectiv de 24 de ani.

Dacă ne comparăm cu Franța sau Germania decalajele se vor elimina după aproape 60 de ani dacă ritmul ar fi de 3,65% și de aprox.40 de ani, în varianta ritmului de 5%.

Aceste performanțe vor fi posibile dacă se va asigura piața internă și externă necesară absorbției surplusului de bunuri și servicii oferite de economia națională, respectiv, pe de o parte o putere de cumpărare internă în creștere, pe seama veniturilor din muncă și pe de altă parte, printr-o ofertă competitivă pe piață (prin preț și calitate);

b) un sistem de protecție și asigurare socială capabil să satisfacă necesitățile comunității, dar care să nu "preseze" asupra costului total al muncii.

După o primă fază de completare a gamei de acțiuni cu caracter social este necesară o perioadă de așezare, corectare și maturizare a sistemului în ansamblul său, respectiv de definire a necesităților, a oportunităților, a dimensiunii și mecanismelor de contribuție/impunere, a sferei de cuprindere (contribuabili, beneficiari). În al doilea rând, departajarea componentelor siste-

mului și, eventual, redimensionarea lor în funcție de necesități (contribuții obligatorii și participări voluntare, în sistem de administrare public, privat ori mixt) și de posibilități.

Caseta nr.8

Perspectiva apropierei de performanțele medii ale țărilor UE este diferită pentru fiecare din statele aflate în tranziție.

Potrivit unor calcule, situația Poloniei în ceea ce privește durata de recuperare a decalajelor față de nivelul mediu al UE este relativ mai redusă, comparativ cu a României.

Considerând o creștere anuală de 1% a venitului per capita în UE și de 3% pe an în Polonia, acesteia îi vor trebui 46 de ani pentru a atinge 90% din venitul mediu per capita din UE. Dar dacă Polonia va reuși o creștere de 5% pe an, durata pentru a atinge același nivel va fi de 23 de ani (Jeffrey D.Sachs, Andrew M. Warner, 1996).

În domeniul politicii pieței muncii, economia se confruntă cu două probleme aparent divergente.

a) **restructurarea și eficientizarea funcționării economiei și asociat acestora progresul tehnologic** care presupun muncă tot mai calificată și, respectiv, mai bine remunerată. Dar competiția de piață impune produse tot mai bune calitativ, funcțional etc. și, relativ, tot mai ieftine. Prin urmare, în condiții tehnice, tehnologice, organizatorice etc. similare, reducerea costului produselor în general și, implicit, a costului salarial unitar reprezintă un obiectiv permanent al politicilor de eficientizare a structurii costului de producție - viabil în egală măsură pentru toate economiile lumii.

b) **măsurile de reformă a pieței muncii și a sistemului de protecție și securitate socială** din țările în tranziție vor determina creșteri ale costului total al muncii, atât a celui salarial direct, prin productivitate, calitate etc, dar și a celui non-salarial, social și societal. În ceea ce privește greutatea specifică a acestuia în total cost de producție, evoluțiile pot fi diferite, chiar divergente, în funcție de politicile de preț promovate pentru ceilalți factori de producție.

Factorii ce vor influența în continuare dinamica costului muncii sunt relativ numeroși, manifestându-se modificări repetate a ierarhiei importanței, a intensității și duratei acțiunii acestora. Între factorii cu cel mai mare impact potențial și cu cea mai ridicată probabilitate de manifestare se remarcă:

- **economia națională** în ansamblul său. Restructurarea și asigurarea funcționării eficiente a activităților din economie vor constitui suportul stopării, relansării și promovării creșterii durabile; vor reprezenta, totodată și condiția fundamentală a operaționalizării corelațiilor fundamentale de eficiență a utilizării resurselor (în cazul nostru între prețul muncii și costul acesteia și productivitate);
- **sistemul obligatoriu de protecție socială la scară națională:** nivelul și structura, respectiv gradul de cuprindere/acoperire a nevoilor

sociale recunoscute ca strict necesare în societate; funcționalitatea și eficiența sa;

- **sistemul privat de asistență și protecție socială:** gradul de dezvoltare, sfera de cuprindere, respectiv gama acțiunilor asistate; potențialul de participare a contribuabililor la aceste fonduri;
- **piața paralelă a muncii.** Avantajele oferite de munca salariată pe această piață (pentru întreprinzători cost redus al muncii, deci profit mare, pentru salariați venituri nete imediate relativ mai mari) se contrabalansează cu dezavantajele (insecuritatea locului de muncă, lipsa asigurărilor de boală, de bătrânețe etc, pierderi de venituri bugetare prin evaziune etc);
- **politicile pieței muncii:** măsurile active de politică economico-socială care să stimuleze în egală măsură partenerii sociali pentru o muncă eficientă și asiguratorie (producătoare de profit pentru patroni și de venituri salariale și sociale pentru salariați.

Costul muncii este și va rămâne un factor de competitivitate, cu tendință de creștere pe termen lung. Dacă acceptăm ideea alinierii prețurilor la materiile prime, combustibili, energie, produse și tehnologii la nivel mondial, este normal, legitim să susținem și alinierea prețului și costului muncii, evident, în relație cu performanța. Tratatamentul diferențiat aplicat factorilor de producție în țările aflate în perioada de tranziție conduce la conservarea și adâncirea decalajelor privind prețul muncii comparativ cu țările UE, la discriminare pe piața muncii, fără însă ca acest decalaj să fie pe deplin "motivată" de calitate, productivitate, nivel de pregătire profesională etc. Competitivitatea se impune și se menține pe piață inclusiv prin susținerea prin salariu a motivației pentru muncă (performantă, de calitate etc.).

Avantajul costurilor reduse cu forța de muncă, o dată nefructificat pe termen scurt (sau într-o măsură mult prea redusă), pe termen lung s-e dovedește contraproductiv și necompetitiv.

Salariile scăzute au antrenat "căderea" productivității; puterea de cumpărare a veniturilor din muncă, în declin continuu a redus și deformat cererea internă de bunuri și servicii, respectiv motorul susținerii oricărei creșteri economice; lipsa sau pseudo-restructurarea au accentuat diferențele tehnologice, de productivitate, de calitate și fiabilitate, de cost; o monedă națională tot mai slabă etc, s-au dovedit mai mult factori destabilizatori decât stimulente pentru producție și export. În plus, au frânat ritmul transformărilor, pașii necesari pentru însușirea "acquis-ului comunitar" în planul remunerării muncii și protecției sociale au fost lenți.

Creșterea costului total al forței de muncă nu va reprezenta un factor inflaționist dacă va fi asociată cu respectarea corelației dintre productivitate și salariu, respectiv dintre costul muncii și prețul produselor și va fi susținut de și prin procesul de reformă.

În România, în prezent costul muncii evoluează sub influența unui complex de factori din diverse sfere ale vieții economico-sociale, și anume:

a) **negocierile salariale anuale** prin care au loc creșteri ale salariilor brute de bază. Datorită raportului inegal de forță dintre partenerii sociali, în multe cazuri se acordă sporuri de salarii necorelate cu performanțele ori posibilitățile economice ale firmelor.

Totodată, este încă operațional principiul escaladării (cu orice preț) a salariilor negociate la nivel național etc. prin convențiile colective din fazele ulterioare de negocieri (de ramură, de firmă). Mai mult, chiar se finanțează creșterea salariilor nominale în detrimentul restructurării, re tehnologizării etc. În final, efectele sunt adverse celor așteptate;

b) salariul minim, respectiv maniera de aplicare în practică. Deși reprezintă o acțiune direcționată către populația angajată în locuri de muncă slab remunerate, deci unui segment bine definit al structurii ocupării, ajustarea (în fapt, majorarea) salariului minim imprimă o deplasare în același sens a întregii grile de salarizare, costul suplimentar al muncii rezultat trecând automat pe cheltuieli, deci fără corespondent în productivitate;

c) mecanismul de indexare-compensare a majorărilor de preț. Tehnica de indexare a cunoscut numeroase ajustări, schimbări de algoritm, chiar modificări ale principiilor de indexare. Scopul a fost același, respectiv conservarea într-o anumită măsură a puterii de cumpărare a veniturilor din munca salariată; gradul de acoperire a creșterilor de preț a oscilat între 100% în cazul compensării eliminării subvențiilor și sub 50% pentru creșterile de prețuri. Această măsură s-a dovedit potențial neinflaționistă, întrucât, pe de o parte, acoperirea parțial inflația și, pe de altă parte, se aplica doar funcționarilor publici. Pentru societățile comerciale reprezenta o recomandare, aplicarea sa efectivă fiind dependentă de resursele financiare proprii disponibile. Presiunile sindicale și poziția de monopol a marilor societăți comerciale cu capital integral sau majoritar de stat au impus indexări salariale "finanțate" din majorări de preț sau din subvenții de la stat, care au condus la creșteri nominale de costuri și au stimulat inflația. În plan real, avantajele salariale din acest tip de operațiuni erau anihilate, puterea de cumpărare a majorității salariilor "căzând" sub nivelul care a impus indexarea;

d) controlul evoluției salariilor, considerat din start drept o ancoră importantă a măsurilor de stabilizare macroeconomică, potențial neinflaționistă și capabilă să stimuleze alocarea eficientă a factorului uman. Având un dublu obiectiv - mecanism de temperare a inflației potențiale și respectiv de reconsiderare și apoi de susținere a corelației dintre prețul muncii și rezultatul acesteia, de frânare a tendințelor manageriale, eficiența acestui sistem s-a dovedit redusă, efectul cumulat al penalizărilor nedepășind în medie, la nivel național, 1,5% din costul total al muncii (!);

e) sistemul de protecție și asigurare socială care numai în ultimii ani a suferit ajutări ale componenței și a cotelor de impunere, toate cu efect de sporire a sarcinii sociale atât pentru angajatori, cât și pentru salariați: s-a reintrodus cota patronală pentru fondul de risc și accident, s-a majorat contribuția pentru fondul de sănătate a angajatorului de la 2% la 5%, pentru salariații permanenți, introducându-se și pentru colaboratori, s-a instituit

obligativitatea plății unei cote tot de 5% și de către salariați, plătită din venitul brut al acestora (din impozit sau din câștigul net, pentru completare);

f) **fiscalitatea veniturilor din muncă.** Și în acest domeniu, desele modificări ale cotelor și tranșelor de impunere pe total sau pe categorii de salariați au determinat efecte diferite asupra nivelului costului muncii. Inițial, o creștere spectaculoasă de la cca 12-13% pe economie la o medie de 25-28%, apoi o aplatizare a dinamicii până la cea 30%, cu o fiscalitate progresivă pe tranșe (ceva mai accentuată) și apoi o diferențiere pe categorii de salariați. În prezent, România se află într-o fază tranzitorie, de la politica de impozitare a salariilor la cea a veniturilor globale. Câștigurile din munca salariată prin contracte pe durată nedeterminată sunt supuse unei grile de impozitare pe tranșe care, începând cu luna ianuarie 1998, a fost aplatizată prin reducerea fiscalității veniturilor de la extremele grilei (scutirea de impozit a sumei echivalente salariului minim pe economie, respectiv reducerea cotei de impunere aferentă ultimei tranșe, de la 60% la 45% (OG 6/27 ianuarie 1998 pentru modificarea și completarea Legii nr. 32/1991 privind impozitul pe salarii).

Veniturile obținute din activități suplimentare, altele decât cele din categoria precizată anterior, intră sub incidența OG 85/29 decembrie 1997 privind impunerea veniturilor realizate de persoanele fizice. Această prevedere legislativă se apropie de sistemul de impunere aplicat în țările UE, mai ales pentru liber profesioniști, pentru care s-a stabilit impunerea anuală a veniturilor, după o grilă progresivă pe tranșe, cu cote între 15% și 35%; câștigurile salariaților pe bază de convenție civilă sunt impozitate după un algoritm similar cu cel al persoanelor angajate cu contract pe durată nedeterminată: impozitarea veniturilor lunare (după o grilă proprie, în sistem progresiv pe tranșe, cu cote între 10% și 40%), cu calculul și reținerea acestor sume la sursă, respectiv la cei care remunerează munca prestată;

g) **fiscalitatea asupra veniturilor agenților economici** - se practică în mod indirect, prin precizările privind categoriile de venituri nedeductibile de la plata impozitului pe venitul brut al agenților economici. Prin Ordonanța Guvernului nr.40 din 30 ianuarie 1998 se limitează cheltuielile cu forța de muncă în cazul delegărilor, detașărilor și deplasărilor în interesul serviciului care pot fi deductibile fiscal (plafoanele acceptate sunt cele prevăzute printr-un act legislativ pentru instituțiile bugetare). În acest fel, se urmărește practicarea aceluiași tarife în cazul muncii desfășurate în condiții deosebite, respectiv în afara sediului unității (în altă parte decât la locul său de muncă). Depășirea acestor sume de către firmă, deși se înregistrează drept cheltuieli cu forța de muncă (intră în costul muncii), este penalizată prin impozitarea cu cota practică pentru impozitul pe profit (38%).

Varietatea factorilor care ajustează prețul muncii și, respectiv, costul forței de muncă - alții decât cei ce derivă din procesul productiv: norma de muncă, norma de timp ori sarcina de serviciu etc. - este, așa cum s-a văzut, destul de mare, iar efectele pot fi în egală măsură în sensul creșterii cât și în sensul descreșterii costului muncii.

În condițiile unor evoluții normale, costurile totale ale muncii și, respectiv, cele unitare în România vor crește inevitabil. Dezvoltarea și consolidarea piețelor, delocalizarea unor activități, relansarea producției, creșterea competitivității produselor românești, accelerarea reformelor etc. sunt în egală măsură factori de creștere și rezultate ale creșterii costului muncii în România. Creșterea costului total al forței de muncă nu va reprezenta un factor inflaționist dacă va fi asociată cu respectarea corelației dintre productivitate și salariu, respectiv dintre costul muncii și prețul produselor și va fi susținut de și prin procesul de reformă.

Evitarea efectelor inflaționiste va depinde de:

- o strategie globală, viabilă, în care politica de salarii și venituri să reprezinte o componentă, corelată și integrată într-o concepție eficientă și pragmatică de evoluție a economiei;
- o nouă viziune în abordarea politicilor de salarii și venituri. Politica de salarii și venituri reprezintă o componentă de eficiență a strategiei globale de creștere și dezvoltare economică durabilă, de calitate și pro-integrare în UE. Dualitatea (natura mixtă) veniturilor din muncă impune concertarea funcțiilor economice și sociale ale salariului, în contextul potențării valențelor sale de instrument de macrostabilizare economică dar și a celor de reproducție a ofertei de forță de muncă la cotele de calitate și performanță ale mileniului trei;
- accelerarea reformelor în plan social cu clarificarea obiectivelor, etapelor, a sferei de cuprindere, a resurselor și a eficienței globale, a sistemului de relații dintre sectorul public și cel privat de securitate socială. Si acesta în condițiile în care sistemul public în funcțiune este confruntat cu o gravă criză de resurse;
- asigurarea prin măsuri de politică economică și socială la nivel național, sectorial, de firmă, a unui raport stimulatîv între componenta economică și cea socială a costului muncii, atât din punctul de vedere al efortului angajatorului cât și a celui al salariatului;
- armonizarea măsurilor pe termen scurt cu obiectivele pe termen lung în domeniul costului unitar al muncii, atât la nivel de firmă, cât și sectorial și național;
- îmbinarea principiilor stimulării cu cele ale echității sociale în remunerarea muncii diverselelor categorii socio-profesionale pe piața națională, a muncii în funcție de rezultate, performanțe, contribuții și, în perspectivă, în raport cu piața internă a muncii UE.

BIBLIOGRAFIE

1. xxx Employment in Europe, 1996;
2. Steliana Perț, Relațiile salariale într-o nouă Europă, Raporturi de muncă nr. 6/1997;

3. Antonella Picchio, Wages as a reflection of socially embedded production and reproduction process, The Dynamics of Wage Relations in the New Europe, International Symposium Maastricht, 1997, Papers;
4. ILO: Current international recommendations on labour statistics, Geneva, 1988;
5. United Nations: A System of National Accounts, Studies in Methods, Series F, No 2, Rev. 3, New-York, 1967;
6. Yearbook of Labour Statistics, 1995, ILO, Geneva;
7. Numărul mediu al salariaților, sumele brute plătite, câștigul și venitul salarial mediu lunar în anul 1996, Partea I, p. 1, CNS;
8. Valentina Vasile "Costul forței de muncă" în lucrarea Potențialul uman al unor țări din spațiul est și sud-est european, coordonator Dr. Steliana Perț, CIDE, București, 1993;
9. Daniel Vaughan-Whitehead, Wage Policy Reforms in Central and Eastern Europe: A First Assessment (1990-1996), în volumul Paying the Price. The Wage Crisis in Central and Eastern Europe, Mac Millan Press, London, 1998;
10. Valentina Vasile, Salariu - inflație în economia în tranziție, Probleme economice nr. 41-42-43/1996, CIDE, București, 1996;
11. Elizabeth Eperjesi Linder, Labour Cost in Central and Eastern Europe, EC, ILO, 1995;
12. Constantin Ciutacu, Valentina Vasile, Restructurarea economică - provocare majoră pentru ocuparea forței de muncă. Scenarii alternative pentru compatibilitatea cu structurile economice europene, Grant TCT, 1997;
13. Mark Harvey, Taxation regimes, competition and the transformation of employment relations, The Dynamics of Wage Relations in the New Europe, International Symposium, Maastricht, May 1997, Papers;
14. Employment in Europe, 1995, Section 5, Developments in key features Labour Market;
15. Human Development Report 1996, UNPD, Oxford University Press, New-York, 1996;
16. EC, Tableau de bord 1996, Follow-up to the Council on Employment Policies, eh. 3, Reduction of non-Wage Labour Cost, Brussels, Luxembourg, 1996;
17. Growth, Competitiveness, Employment, The Challenges and Ways Forward into the 21-st Century, White Paper, Commission of the European Communities;
18. EC, Tableau de bord 1996, Follow-up to the Council on Employment Policies, Brussels, Luxembourg, 1996;
19. Nigel Meages, Evaluating Wage Subsidies for the Long-term Unemployment, in UK Progress in Evaluating Research; Documentation of Two Transfer-Workshops on the "International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation", Social Science Research Center Berlin, April 1997;
20. Jeffrey D. Sachs, Andrew M. Warner, How to Catch Up with the Industrial World -Achieving Rapid Growth in Europe's Transition Economies, Transition, vol.7, no.9-10/1996



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 41/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

RESTRUCTURAREA ȘI PRIVATIZAREA
ÎN ROMÂNIA (1998)

Gheorghe ZAMAN
Grigore VÂLCEANU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CADRUL INSTITUȚIONAL ȘI LEGISLATIV	599
2. CORPORATIZAREA REGIILOR AUTONOME ÎN SOCIETĂȚI COMERCIALE-POTENȚIAL DE RESTRUCTURARE ȘI PRIVATIZARE	602
2.1. Restructurarea într-o manieră fermă	602
2.2. Principalele dificultăți ale restructurării și relansării producției.....	604
3. MECANISME DE RESTRUCTURARE ȘI PRIVATIZARE.....	605
3.1. Reducerea blocajului financiar și a pierderilor în economie - factor propulsor al restructurării și privatizării.....	605
3.2. Privatizare prin bursa de valori și RASDAQ	606
3.3. Facilitățile privatizării, investițiilor directe și restructurării.....	607
4. REZULTATE PRELIMINARE (PRIVATIZAREA ÎN 1997)	610
5. PROGRAMUL DE PRIVATIZARE ÎN ANUL 1998.....	615

După alegerile din noiembrie 1996, în România a fost lansat un nou program de reformă economico-socială pentru perioada 1997-2000 în care obiectivele restructurării și privatizării unităților economice cu capital majoritar sau integral de stat au fost reformulate în termeni noi, atât din punct de vedere al modificării cadrului legislativ-institutional, cât și al metodelor și instrumentelor de atingere a obiectivelor respective.

1. CADRUL INSTITUȚIONAL ȘI LEGISLATIV

Potrivit ordonanței de urgență nr. 88/1997 privind privatizarea societăților comerciale, vânzarea acțiunilor statului are la bază principiul asigurării transparenței tranzacțiilor și al stabilirii prețului de vânzare al acestora, în baza raportului dintre cerere și ofertă.

S-a creat în baza acestei ordonanțe **Ministerul Privatizării** ca autoritate a administrației publice centrale, responsabilă cu elaborarea politicilor de privatizare, cu coordonarea și controlul acesteia.

Atribuțiile acestui minister sunt:

- elaborează și supune spre aprobare Guvernului strategia de privatizare (în baza propunerilor ministerelor), proiecte de legi și hotărâri în domeniul privatizării;
- avizează și supune spre aprobare Guvernului programul anual de privatizare, elaborat de FPS și aprobă lista societăților care se restructurează;
- monitorizează deciziile de dezvoltare și lichidare inițiate de FPS și propune condiții de negociere pentru privatizarea societăților comerciale care dețin o poziție de monopol sau au o importanță strategică;
- efectuează din oficiu sau la cererea primului ministru controale asupra mersului privatizării, asigură desfășurarea programelor de asistență tehnică în domeniul privatizării, promovează investițiile străine în scopul privatizării societăților comerciale.

Fondul Proprietății de Stat (FPS) a devenit o instituție de interes public, organizat ca fond închis de investiții, aflat în subordinea Ministerului Privatizării (MP), cu atribuția principală de a vinde acțiunile deținute de stat sau de administrația publică locală, și are următoarele atribuții:

- elaborează programul anual de privatizare și realizează, în regim de publicitate și în baza raportului dintre cerere și ofertă, negocierea și vânzarea la prețul de piață a acțiunilor emise de societăți comerciale;

- inițiază vânzarea de active și stabilește sistemul de evaluare, stabilește metoda de privatizare și ia măsuri pentru restructurarea și privatizarea societăților cu datorii restante, prin vânzare, dizolvare și lichidare.

În anul 1997, s-a introdus și principiul **descentralizării privatizării** potrivit căruia întreprinderile mici și mijlocii vor fi privatizate la nivelul sucursalelor teritoriale ale FPS.

Veniturile încasate de FPS din vânzarea acțiunilor și dividende se varsă la bugetul statului, după deducerea unui cuantum de maximum 20% ce reprezintă cheltuieli de organizare și funcționare a FPS, plata comisioanelor, costuri de dizolvare și lichidare a societăților și cheltuieli cu constituirea garanțiilor de mediu.

Din sumele vărsate la buget, se constituie un **fond la** dispoziția Guvernului din care se finanțează:

- a) programe de dezvoltare regională;
- b) programe de dezvoltare a IMM;
- c) fondurile de garantare a investițiilor precum și alte programe de dezvoltare care se stabilesc prin hotărâri ale Guvernului.

Din sumele obținute în urma vânzării acțiunilor emise de societățile comerciale înființate prin decizia autorităților publice locale, 50% se face venit la bugetul statului, 40% venit la bugetul local și 10% rămân la dispoziția FPS.

Principalele **metode de privatizare** prin vânzarea de acțiuni ale statului se referă la: oferta publică de vânzare; negocierea directă; licitație cu strigare sau în plic; certificate de depozit emise de bănci de investiții pe piața de capital internațională.

În ramurile strategice ale economiei naționale în care se organizează, din Regii autonome neprivatizabile, societăți naționale pe acțiuni privatizabile (producția și distribuția de energie electrică, termică și nucleară, minierul și gazele naturale, prelucrarea petrolului, poșta, telecomunicațiile, transporturile feroviare), Guvernul poate decide fie păstrarea unei acțiuni nominative **de** control, fie vânzarea pachetului majoritar către **investitori de** portofoliu.

Acțiunea nominativă de control conferă statului dreptul de a numi în consiliul de administrație 1-2 reprezentanți și posibilitatea de a se opune, în adunarea generală a acționarilor sau în consiliul de administrație, luării deciziilor care privesc gajarea sau ipotecarea activelor, dizolvarea și lichidarea societății, schimbarea obiectului de activitate și fuziunea prin absorbție. Intervenția statului, prin acțiunea nominativă de control, vizează acele decizii care ar putea afecta protecția consumatorilor, activitatea societății comerciale prin favorizarea unui terț, protecția concurenței sau în cazul în care ar putea duce la atingerea intereselor naționale.

Ordonanța de urgență nr.88/1997 stabilește totodată cadrul juridic legislativ pentru vânzarea acțiunilor emise de societăți comerciale și deținute de stat sau de o autoritate a administrației publice locale, precum și pentru

vânzarea activelor aparținând societăților comerciale la care statul este acționar, în baza următoarelor principii:

- a) asigurarea transparenței tranzacțiilor;
- b) stabilirea prețului de vânzare, în baza raporturilor între cerere și ofertă;
- c) asigurarea egalității de tratament între cumpărători.

Prevederile acestui act legislativ se aplică:

- a) societăților comerciale înființate în baza prevederilor legii 15/1990 privind reorganizarea unităților economice de stat în regii autonome și societăți comerciale, cu modificările ulterioare;
- b) societăților comerciale și naționale, care rezultă din reorganizarea regiilor autonome de interes național sau local;
- c) societăților comerciale care au fost constituite de autoritățile administrației publice locale;
- d) societăților comerciale care rezultă din divizarea sau fuziunea unor societăți comerciale.

Cadrul legislativ al accelerării restructurării și privatizării a fost completat și prin ordonanța de urgență nr. 92/1997 privind stimularea investițiilor directe, care stabilește regimul juridic general privind garanțiile și facilitățile de care beneficiază investitorii și investițiile directe în România.

În baza acestui act normativ investitorii (autohtoni și străini) beneficiază de o serie de garanții și facilități comune privind egalitatea de tratament, garanții împotriva naționalizării, facilități vamale și fiscale, utilizarea amortizării accelerate etc, garanții și facilități care nu vor fi modificate timp de 5 ani.

Cadrul instituțional și legislativ menționat sunt de natură să creeze condițiile necesare pentru accelerarea restructurării și privatizării în România în perioada imediat următoare.

2. CORPORATIZAREA REGIILOR AUTONOME ÎN SOCIETĂȚI COMERCIALE-POTENȚIAL DE RESTRUCTURARE ȘI PRIVATIZARE

Potrivit unor reglementări legale, apărute în 1997, o parte însemnată a regiilor autonome, unități economice anterior neprivatizabile, direct sau prin divizare au fost transformate în societăți comerciale cu capital integral de stat, lărgindu-se astfel obiectul privatizării și totodată reducându-se numărul de societăți pe care Guvernul și ministerele le au în directă gestionare. Această măsură a vizat o serie de regii din industria extractivă, transporturi, poștă și telecomunicații și chiar unele sectoare ale producției de apărare.

În acest fel, a avut loc o forțare a regiilor autonome de a se restructura, reabilita sau, în cazul celor perdante, fără perspectivă, de a fi lichidate prin întărirea mecanismelor pieței și implicit a disciplinei financiare.

2.1. Restructurarea într-o manieră fermă

Programul Guvernului a pornit de la premisa că restructurarea post-privatizare, efectuată de proprietarii privați autentici, reprezintă cea mai bună cale pentru redresarea economico-financiară a unei societăți în consens cu necesitatea consolidării proprietății private și a mecanismelor concurențiale.

Potrivit programului Guvernului pe perioada 1997-2000, politicile industriale conjugate, corelate cu procesul privatizării și restructurării au avut la bază:

- neutralitatea stimulentei economice între industrii;
- acceptarea intervenției directe, în scopul restructurării industriilor ineficiente pe termen scurt și doar ca expresie a politicilor de protecție socială;
- sprijinirea ajustării întreprinderilor mari din industriile cele mai eficiente care nu au perspective imediate de privatizare, au probleme financiare, prezintă un grad redus de utilizare a capacităților de producție și dețin o pondere însemnată în ocuparea mâinii de lucru dintr-o regiune; dezvoltarea dialogului social; promovarea de politici regionale și locale de dezvoltare;
- oferta serviciilor de sprijin: legislație adecvată servicii informaționale;
- oferta infrastructurilor de bază: aprovizionarea cu energie și apă; rețele de transport și comunicații;
- sprijinirea exportului în general, prin asistență financiară, negocieri strategice la nivel interguvernamental.

În accepția programului actual de guvernare, prin restructurare trebuie să se asigure competitivitatea producției naționale, sporirea salariilor și veniturilor, pe baza modernizării tehnologiilor și implicit a îmbunătățirii performanțelor economice ale întreprinderilor. Accelerarea restructurării implică întărirea disciplinei financiare a întreprinderilor și aplicarea fermă a reglementărilor privind incapacitatea de plată.

În strânsă legătură cu restructurarea, se află accelerarea privatizării, în condițiile unui mediu economic stimulator, vizând: extinderea liberalizării prețurilor, consolidarea liberalizării comerțului exterior; eliminarea subvențiilor implicite și a creditelor direcționate; promovarea unor politici guvernamentale viabile privind protecția concurenței și incapacitatea de plată; reșezarea vânzărilor de active între metodele principale de privatizare; înăsprirea condițiilor pentru obținerea intervenției guvernamentale.

Unul din obiectivele majore ale programului guvernamental s-a referit la restructurarea financiară a întreprinderilor și îmbunătățirea practicilor de management cuprinzând următoarele acțiuni: **accelerarea privatizării înainte de restructurarea financiară și mărirea rolului băncilor** în coordonarea eventualelor restruc-tu-rări înainte de privatizare: dezvoltarea piețelor primare și secundare de capital; capitalizarea băncilor comerciale.

Principala sursă de finanțare a restructurării întreprinderilor au constituit-o **resursele proprii interne** ale acestora, fluxurile de lichiditate pozitive (cashflow), politicile economice fiind orientate în sensul sprijinirii acestor resurse prin: stimularea disponibilității managerilor de a reinvesti fluxurile de lichiditate; relaxarea impozitării activităților locative și ajustarea sistemului contabil și a metodologiilor pentru calcularea obligațiilor fiscale; abrogarea reglementărilor privind formarea prețurilor pe seama costurilor istorice.

Măsurile de **restructurare prin privatizare sau lichidare** pe care guvernul le-a întreprins la un număr important de societăți cu pierderi, au condus, potrivit estimărilor preliminare, la un număr de 150.000 - 200.000 de persoane disponibilizate în 1997, ceea ce a constituit un factor de presiune pe piața muncii, chiar dacă a existat o protecție socială substanțială.

Selectarea, conform înțelegerii cu FMI, a 17 întreprinderi propuse a fi lichidate în 1997 s-a efectuat având la bază volumul și ponderea pierderilor, precum și lipsa de disponibilități și reabilitare economico-financiară în perspectivă. Societățile incluse în lista lichidării, considerată ca formă "dură", dar necesară a restructurării, vizează cele mai diferite domenii; petrochimie, metalurgie, industrie textilă și alimentară.

Cuplarea restructurării și a privatizării într-un ritm alert a urmărit spargerea unor structuri economice ineficiente, a unor producții fără cerere și direcționarea resurselor în domenii profitabile. O parte din întreprinderile propuse pentru lichidare și-au găsit cumpărători privați pe baza organizării de licitații speciale. O altă parte se află în curs de lichidare sau au fost lichidate, ceea ce a contribuit la diminuarea subvenționării de la buget a pierderilor.

2.2. Principalele dificultăți ale restructurării și relansării producției

Tranziției României la economia de piață îi sunt inerente o serie de obstacole și dificultăți cu caracter obiectiv și subiectiv.

Cele cu caracter obiectiv se referă mai ales la moștenirea unei structuri economice energofage și slab performante în foarte multe domenii, a cărei transformare necesită fonduri importante și timp; prăbușirea CAER; războiul din Golful Persic și Iugoslavia; nescutirea de plata datoriei externe a României (spre deosebire de cazul Poloniei care a beneficiat de o ștergere importantă a datoriei externe) și influența nefavorabilă a unor ani de secetă, iarnă grea sau inundații.

Preocuparea pentru analiza profundă a obstacolelor în calea restructurării cuprinde un cerc larg de specialiști fie în planul economiei concrete, la nivelurile micro, mezo și macroeconomic, fie în cel al cercetării științifice și al dezvoltării tehnologice. Rezultatele unui sondaj efectuat de Comisia Națională de Statistică asupra unui eșantion de agenți economici reprezentativi din punctul de vedere al cifrei de afaceri și formelor de proprietate în industria prelucrătoare relevă că principalele **cauze** care au restricționat restructurarea producției și investițiilor sunt:

- întârzieri în efectuarea plăților de către beneficiari (63% din numărul total al respondenților);
- dobânzi ridicate la creditele bancare (75%);
- cererea internă insuficientă (44%);
- lipsa de materii prime (39%);
- stocuri de produse finite (prea mari 24%);
- lipsa energiei (10%);
- lipsa forței de muncă adecvat calificate (8%);
- cererea externă insuficientă (8%).

Subcapitalizarea societăților comerciale ca urmare a întârzierilor în efectuarea plăților de către beneficiari a avut o influență negativă asupra achitării datoriilor către proprii furnizori și efectuării de investiții în re tehnologizarea și reabilitarea echipamentelor.

Un factor inhibant al restructurării îl constituie **dobânzile ridicate** la creditele bancare și absența unor măsuri de corelare a acestora cu durata ciclului de producție și comercializare. Unii specialiști însă susțin că, dimpotrivă, dobânzile ridicate real pozitive la niveluri foarte mari ar fi de natură să aloce creditele numai pentru cele mai eficiente restructurări. În anul 1997, volumul creditelor pe termen mediu și lung s-a menținut la un nivel foarte scăzut, ceea ce a condus la o scădere a investițiilor atât în sectorul privat cât și în cel de stat.

3. MECANISME DE RESTRUCTURARE ȘI PRIVATIZARE

3.1. Reducerea blocajului financiar și a pierderilor în economie - factor propulsor al restructurării și privatizării

După cum este cunoscut, multe firme cu capital de stat și/sau privat au fost și sunt datorare atât la stat cât și la bănci și furnizori, ca urmare a nerespectării obligației de a efectua la scadență plățile datorate. Pentru a îmbunătăți situația în acest domeniu, a fost aprobată Ordonanța de urgență cu privire la diminuarea blocajului financiar și a pierderilor din economie (nr. 10 din 22 aprilie 1997) care stabilește noi mijloace prin intermediul cărora se pot achita obligațiile de plată ale agenților economici și anume:

- **Compensarea datoriilor nerambursate** la scadență ale regiilor autonome și ale societăților comerciale;
- **Conversia datoriilor nerambursate** la scadență ale societăților comerciale în acțiuni sau părți sociale cu aprobarea adunării generale a acționarilor sau asociaților, pe baza mandatului special acordat de Consiliul de Administrație al FPS.

În cazul societăților comerciale cu capital privat, creanțele acestora rezultate din contracte de vânzare-cumpărare sau prestări de servicii pot fi transformate, după caz, în acțiuni sau părți sociale, în limita unui procent convenit de comun acord.

Drepturile de creanță ale societăților bancare pot fi transformate în acțiuni sau părți sociale la societățile comerciale cu capital de stat cu luarea în considerare a implicațiilor pe care această operațiune le-ar avea asupra indicatorilor de prudență bancară, prevăzută de normele legale.

Condițiile în care se face conversia datoriilor nerambursate la scadență în acțiuni sunt următoarele:

- a) încheierea unei **convenții** prin care creditorul și debitorul convin conversia datoriilor;
- b) pe baza convenției de la a) și cu aprobarea CA al FPS se face direct **transferul de acțiuni sau părți sociale către creditor** de la FPS;
- c) includerea obligatorie a debitorului care realizează conversia datoriilor nerambursate la scadență în acțiuni sau părți sociale în categoria societăților comerciale care se privatizează.

Conversia datoriilor nerambursate la scadență nu se va face la societățile comerciale aflate în reorganizare sau lichidare judiciară, potrivit Legii nr.64/1995 privind procedura reorganizării și lichidării judiciare. Veniturile, respectiv încasările rezultate din conversia datoriilor în acțiuni sunt deductibile la calculul profitului impozabil.

Pentru achitarea obligațiilor de plată și reducerea volumului de pierderi în economie, Fondul Proprietății de Stat a avut în vedere următoarele măsuri:

- vânzarea activelor societăților debitoare până la acoperirea debitelor;
- compensarea datoriilor scadente între societățile comerciale debitoare sau conversia acestora în acțiuni sau părți sociale;
- divizarea unei societăți comerciale debitoare în mai multe societăți și vânzarea acțiunilor emise de acestea;
- vânzarea cu plata integrală sau în rate a acțiunilor pe care le gestionează la societățile comerciale ale căror datorii nu sunt exigibile sau au fost reeșalonate de comun acord cu creditorii;
- încheierea operațiunilor și inițierea lichidării administrative, pe baza hotărârii AGA sau asociaților, convocate de către administratorii societăților comerciale, aflate în imposibilitate de plată.

Potrivit reglementărilor în vigoare, FPS numește un **lichidator, persoană fizică sau juridică, română sau străină**, pe bază contractuală, care prezintă lunar la FPS un raport scris în legătură cu stadiul vânzării activelor acelor societăți comerciale la care s-a dispus lichidarea. În anul 1997 au fost cazuri în care lichidatorii străini nu au putut să lichideze societățile falimentare.

Procedurile prevăzute pentru diminuarea blocajului financiar se pot aplica în mod corespunzător și de către societățile comerciale cu capital privat, în raporturile dintre ele.

Conversia datoriilor în acțiuni în raporturile dintre o regie autonomă având calitatea de creditor și o societate comercială având calitatea de debitor al respectivei regii autonome, nu se poate efectua, întrucât s-ar mări ponderea sectorului de stat.

3.2. Privatizare prin bursa de valori și RASDAQ

Privatizarea prin bursa de valori și RASDAQ trebuie să țină seama de caracteristicile pieței de capital emergente în România și de funcționalitatea instituțiilor acesteia (BVB, RASDAQ, Fonduri de investiții, etc.) precum și de specificul transferului de proprietate din sectorul de stat în sectorul public.

Cât privește primul aspect remarcăm următoarele:

- o tranzacționare susținută sau în creștere a societăților comerciale pe piața bursieră și extrabursiera are ca suport unic numai relansarea creșterii economice reale;
- un declin sau o criză în economia reală ipso-facto generează o stare de anemie în tranzacțiile bursiere și extrabursiere care, în aceste condiții, nu sunt subordonate în principal nevoilor de alocare eficientă a resurselor pentru creșterea economiei reale ci mai ales laturii speculative, "a la hausse" și "a la baisse" inerente oricărei activități bursiere într-o măsură mai mare sau mai mică;

- transferul de acțiuni ale statului în mâinile particularilor prin intermediul pieței de capital, deși în general își găsește justificarea, în particular trebuie adecvat condițiilor reale din economia românească și obiectivelor pe termen scurt, mediu și lung ale privatizării. În acest context subliniem câțiva factori ai posibilelor imperfecțiuni ale pieței și anume:
 - disproporția inacceptabilă, în termenii cerinței de echilibru economic și eficiență, dintre oferta foarte mare de capital privatizabil și cererea foarte scăzută din partea investitorilor autohtoni și străini, ceea ce influențează în mod obligatoriu asupra scăderii nivelului de piață al prețului acțiunilor de stat;
 - insuficienta transparență și informație privind performanțele economico-financiare ale societăților cotate, ceea ce în parte și explică motivul pentru care un număr foarte mare de societăți listate pe piața RASDAQ nu sunt tranzacționate;
 - imposibilitatea de a negocia cu potențiali investitori privați (cumpărători ai pachetelor majoritare de acțiuni) anumite condiționalități post-privatizare privind profilul, investițiile și protecția socială în cazul noii societăți privatizate.
 - mai degrabă pare a fi demnă de luat în considerație o privatizare prin piața bursieră și extrabursieră, recurgându-se la emisiunea de oferte publice inițiale (inițial public offerings) de acțiuni prin care să se capitalizeze societățile comerciale aflate într-o criză acută de capital prin majorare de capital privat care să depășească procentual participarea statului.

3.3. Facilitățile privatizării, investițiilor directe și restructurării

În procesul de tranziție, privatizarea, investițiile și restructurarea reprezintă trei componente interdependente care se potențează reciproc și au capacitatea de a induce efecte favorabile asupra consolidării și extinderii inițiativei private și a mecanismului concurențial de piață. În anul 1997, a fost promulgat un cadru legislativ care a oferit o serie de facilități importante investițiilor în România.

3.3.1. Facilitățile privatizării

Asociațiile salariaților și managerilor, constituite ca persoane juridice, pot dobândi acțiuni la o întreprindere de stat, beneficiind de următoarele facilități:

a) plata în rate, cu **avans achitat din surse proprii**, avansul este de minimum 20% din prețul de ofertă cu o dobândă de 10%; plățile se eșalonează pe un termen de 3-5 ani de la data încheierii contractului de vânzare-cumpărare;

b) plata în rate cu avans minim de 20% din prețul de ofertă, **achitat din sume obținute pe credit**, contractat cu o bancă la dobânda pieței; plățile se eșalonează pe un termen de 3-5 ani de la data încheierii contractului de vânzare-cumpărare, la care se aplică o dobândă de 10%.

Dacă ulterior perfectării contractului de vânzare-cumpărare între FPS și asociație, unii membrii ai asociației nu achită avansul aferent acțiunilor, aceștia vor pune la dispoziția asociației acțiunile respective, în vederea redistribuirii lor în cadrul asociației.

Facilitățile vânzării de acțiuni sunt stimulate și de posibilitățile de privatizare prin Bursa de Valori București și pe piața extrabursieră RASDAQ.

Societățile comerciale cu capital de stat, cu acordul FPS, pot vinde active cu plata în rate comercianților persoane fizice, asociațiilor familiale sau altor societăți comerciale care se încadrează în categoria întreprinderilor mici și mijlocii în următoarele condiții:

- a) avans minim de 20% din prețul de vânzare;
- b) rate eșalonate pe un termen de 3-5 ani;
- c) perceperea unei dobânzi anuale de 30%.

3.3.2. Stimularea investițiilor directe

Un factor important în accelerarea privatizării și demararea restructurării post-privatizare îl reprezintă investițiile directe care, potrivit noilor reglementări din anul 1997, beneficiază de o serie de garanții și facilități.

Investirea directă de capital în România beneficiază de: posibilitatea efectuării de investiții în orice domeniu și în orice forme juridice legale; egalitatea de tratament - just și echitabil - pentru investitorii români sau străini, rezidenți sau nerezidenți în România; garanții împotriva naționalizării, exproprierii sau altor măsuri cu efect echivalent; facilități vamale și fiscale; asistență privind parcurgerea formalităților administrative; dreptul de la conversie în valuta investiției a sumelor în lei ce le revin din investiție, precum și la transferul valutei în țara de origine, potrivit reglementărilor privind regimul valutar; dreptul investitorilor de a alege instanțele judecătorești arbitrale competente pentru soluționarea eventualelor litigii; posibilitatea reportării pierderilor înregistrate în cursul unui exercițiu financiar pe seama profitului impozabil al exercitiilor financiare următoare; posibilitatea utilizării amortizării accelerate; posibilitatea deducerii cheltuielilor pentru reclamă și publicitate din profitul impozabil; posibilitatea angajării legale de cetățeni străini.

3.3.3. Facilități vamale și fiscale

Pentru a revigora procesul investițional - precondiție a relansării creșterii economice - reglementările legale în vigoare în România acordă investitorilor următoarele facilități vamale și fiscale:

-
- exceptarea de la taxele vamale și TVA a importului de bunuri mobile, corporale sau/și necorporale care constituie aport în natură la capitalul social al unei societăți comerciale sau reprezintă contribuție la o asociație în participațiune;
 - importul de echipamente tehnologice, mașini și utilaje, constituind active amortizabile, realizat de investitori pentru investiții directe este exceptat de la plata taxelor vamale;
 - posibilitatea de a opta, cu ocazia realizării unei investiții noi, pentru una din următoarele două forme de stimulare fiscală, fără a le cumula:
 - deducerea din profitul impozabil a cheltuielilor privind amortizarea, chiar și în cazul optării pentru amortizarea accelerată;
 - deducerea din profitul impozabil aferent exercițiului financiar a unei cote de 20% din prețul de achiziție a echipamentelor tehnologice, mașini și utilaje achiziționate în cursul exercițiului financiar; în cazul în care profitul impozabil este insuficient pentru a permite deducerea în întregime a sumei aferente cotei de <20% menționată, deducerea diferenței se face din profitul aferent exercițiilor financiare următoare, până la concurența sumei deductibile în cel mult cinci ani;
 - deducerea integrală din profitul impozabil a cheltuielilor cu reclama și publicitate;
 - recuperarea pierderii anuale declarate de contribuabili, prin declarația de impozit pe profit, din profiturile impozabile obținute în următorii cinci ani consecutivi.

3.3.4. Facilități pentru investitorii nerezidenți în România

Deși în general, investitorii rezidenți și nerezidenți în România au același tratament, pentru cei nerezidenți există un sistem de facilități specifice, stabilite prin acte normative în vigoare.

Astfel, în cazul în care un acord bilateral ratificat de promovare și protejare reciprocă a investițiilor ori altă lege îndreptățește investitorul la un tratament mai favorabil decât cel prevăzut prin Ordonanța de urgență privind stimularea investițiilor directe, investitorul în cauză va beneficia de acel tratament.

Investitorii nerezidenți în România au dreptul de a transfera în străinătate, fără nici un fel de restricții, după plata impozitelor și a taxelor legale, următoarele venituri în valută liber convertibilă:

- dividendul sau beneficiul obținut, în cazul în care sunt acționari sau asociați;
- venitul obținut în cazul unei asociații în participațiune, precum și veniturile din vânzarea acțiunilor sau părților sociale;
- sumele obținute din lichidarea unei societăți;
- sumele obținute cu titlu de despăgubiri.

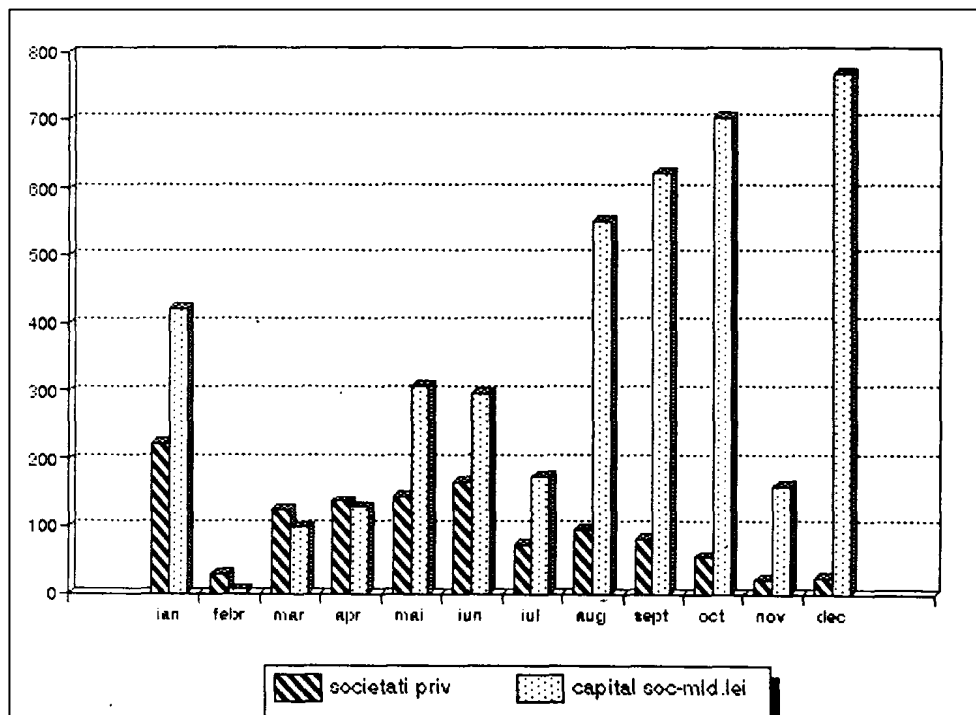
4. REZULTATE PRELIMINARE (PRIVATIZAREA ÎN 1997)

Accelerarea privatizării în 1997 ca obiectiv principal al F.P.S. s-a concretizat printr-o nouă concepție în organizarea F.P.S. pe metode de privatizare și prezentarea mai extinsă și ofensivă a patrimoniului privatizabil, în țară și străinătate prin cele mai diferite modalități.

F.P.S. a privatizat în anul 1997 un număr de 1304 societăți comerciale cu un capital de 2166 miliarde lei. Cea mai mare parte din numărul total al societăților privatizate au reprezentat-o cele mici (1084 unități - adică 83,1%), urmate de cele mijlocii (170 societăți -13%) și cele mari (50 societăți -3,8%).

Dinamica privatizării lunare a societăților comerciale în anul 1997 este redată în Graficul 1.

**Graficul 1 - Dinamica privatizării societăților comerciale,
pe luni, în anul 1997**

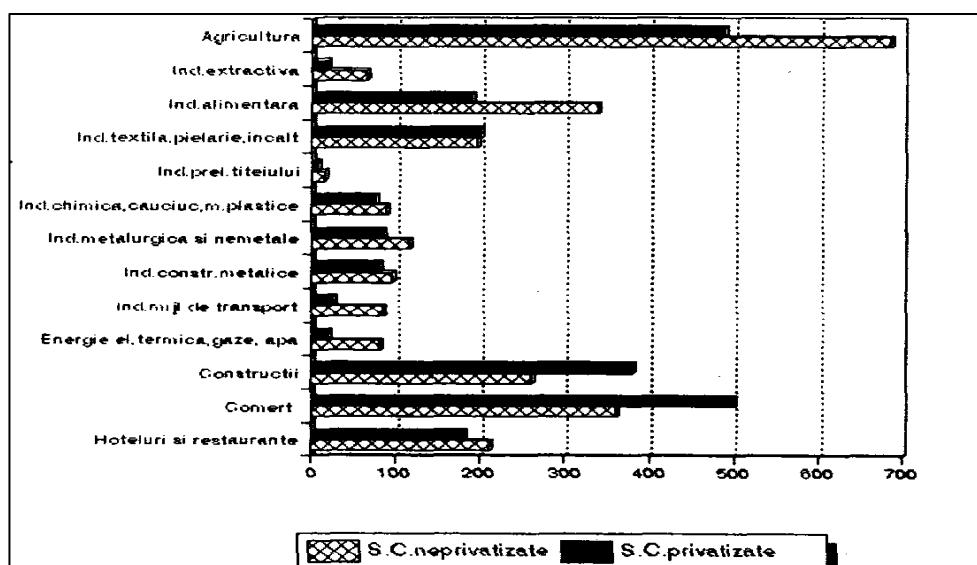


Principalele metode de privatizare utilizate în anul 1997 au fost: licitația - 231 societăți; negociere directă - 1064 societăți; licitația pe piața extrabursieră RASDAQ - 8 societăți; ofertă publică prin BVB - 1 societate. Negocierile directe și licitația au fost cele mai uzitate metode de privatizare. În 1988 se prevede o creștere a numărului de privatizări prin BVB și RASDAQ care în anul 1997 au avut mai degrabă un caracter experimental.

Reconversia activelor, adică procesul de lichidare, considerat de specialiștii F.P.S. tot ca o metodă de privatizare a avut dimensiuni mai modeste, nereușindu-se privatizarea tuturor societăților perdante incluse pe lista de lichidare în 1997. Aceasta s-a datorat în bună măsură și unor complicații de ordin legislativ, precum și dificultății de a găsi cumpărători pentru activele societăților în lichidare.

Așa cum rezultă din graficul prezentat ritmul privatizării a fost inegal, cu temporizări, mai ales în iulie-august 1997, ca urmare a așteptării modificării legislației, îndeosebi a apariției Normelor Metodologice de aplicare a Ordonanței de urgență a Guvernului României nr.59/1997 prin care nu mai este posibilă virarea cu titlu gratuit, către societatea comercială privatizată a 40-60% din prețul achitat de cumpărător. Această măsură a dus și la scăderea interesului multor investitori pentru unele din ramurile economiei naționale și reorientarea opțiunilor acestora.

Graficul 2 – Situația privatizării la 31.12.1997



În anul 1997, dinamica privatizării în industrie și agricultură, domenii considerate dificile pentru privatizare, a fost superioară dinamicii privatizărilor din turism și comerț, ramuri cu atractivitate mai mare pentru investitorii privați.

Această schimbare de orientare marchează trecerea capitalului privat în sectoarele productive care au o profitabilitate mai durabilă în timp.

În unele subsectoare ale industriei, gradul de privatizare (după criteriul capital social) a atins în 1997 niveluri foarte mari, marcând încheierea sau apropierea către final a procesului de privatizare. Acest grad, exprimat în mărimi procentuale a fost de: 100% în confecții - textile; 90% - ambalaje alimentare; 89% - prelucrare mase plastice; 86% - materiale de construcții; 80% - ciment; 80% - baze de aprovizionare tehnico-materială; 73% - recuperarea și reciclarea materialelor; 65% - coloranți, lacuri și vopsele, detergenți, săpun și cosmetice; peste 50% - îngrășăminte chimice. În aceste subramuri ale industriei au fost create premise favorabile, din punctul de vedere al proprietății, pentru consolidarea mecanismelor de piață și eficientizare prin concurență.

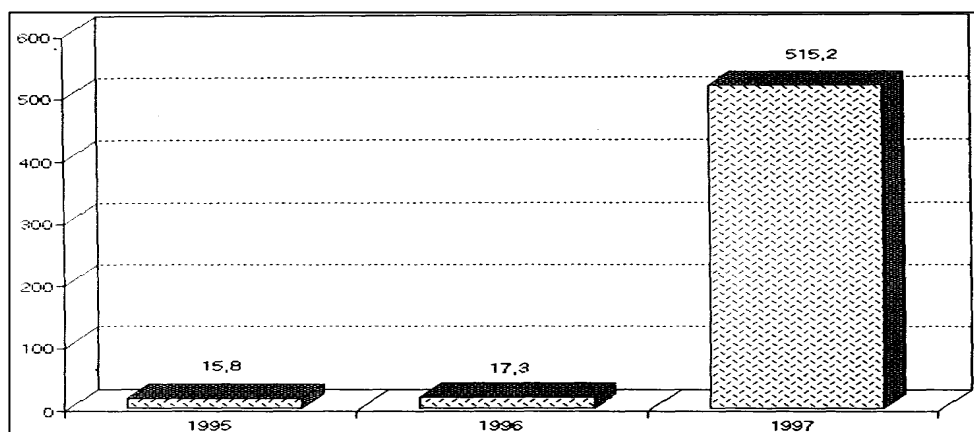
Semnificativă din acest punct de vedere este atât creșterea valorii contractelor de vânzare-cumpărare de acțiuni în valută realizată în anul 1997 față de 1995 și 1996 (reliefață în Graficul 3) cât și volumul încasărilor din privatizare și investiții angajate în anul 1997 față de 1996, prezentat în Tabelul 1.

Tabelul 1 - Încasări din privatizare și investiții angajate, în anii 1996 și 1997

	u.m.	1996	1997	1996/1997 (%)
Încasări în lei	Mild.lei	1103,8	1704	154,3
Încasări în USD	Mil.USD	16	385	240,6
Investiții în lei	Mild.Lei	1061,9	1031,2	97,1
Investiții în USD	Mil.USD	280	465	166,1

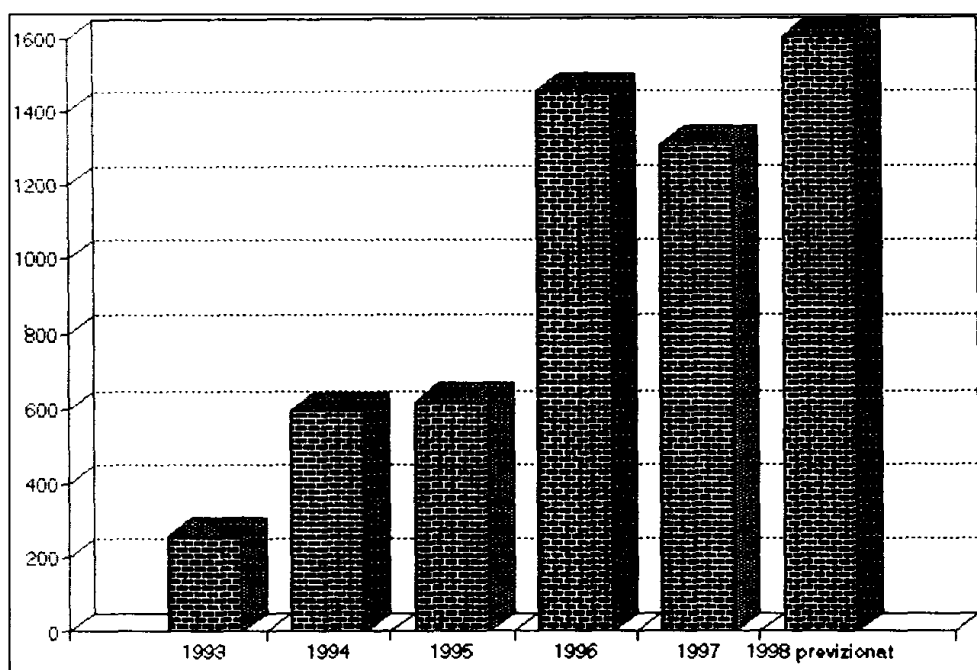
Sursa: date FPS.

Graficul 3 - Evoluția pe ani a valorii contractelor de vânzare cumpărare de acțiuni (mil. \$)



Se observă că în 1997, față de 1996, volumul încasărilor în lei din vânzările de active ale statului a fost mai mare cu 54,3%. O serie de societăți industriale românești mari din construcțiile de mașini au fost privatizate cu firme străine din Franța, SUA, Germania, Austria, Elveția, Italia, Cipru și România. Printre marii investitori străini care au cumpărat întreprinderi românești menționăm: ABB Elveția (a cumpărat Automatica București); Lafarge Franța (ROMCIM); Kvaerner Norvegia (IMGB București); Timken - SUA, Polonia (Rulmenți Grei Ploiești); BERD și Societe Generale - SGEEAM (Arctic Găiești) etc. În cea mai mare parte a cazurilor, investitorii străini dețin pachetul majoritar de control. Intensificarea eforturilor pentru găsirea de cumpărători a determinat și o evoluție ascendentă a societăților privatizate din România, remarcându-se din acest punct de vedere ultimii ani.

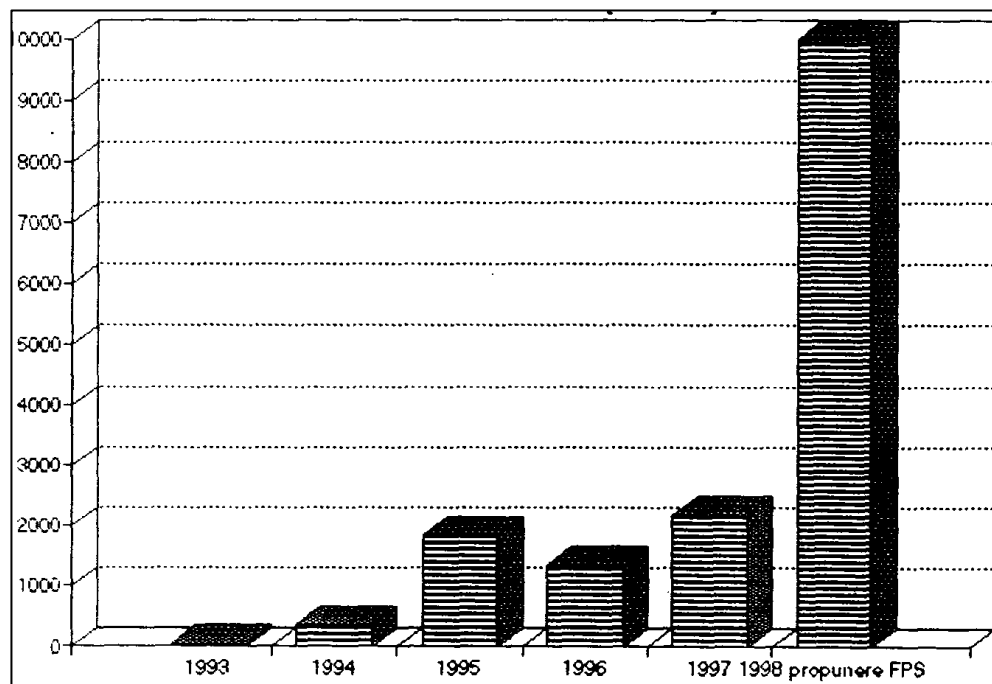
Graficul 4 - Numărul de societăți comerciale privatizate în România, 1993-1997



*) Previzionat

În anul 1997 numărul de societăți privatizate a fost mai mic față de 1996, însă ca volum valoric a fost cu mult mai mare, fapt reliefat de altfel de datele graficului nr.5.

**Graficul 5 - Volumul capitalului social privatizat în România, 1993-1997
(mld. lei)**



Este de menționat de asemenea faptul că în anul 1997 s-a trecut practic la privatizarea unui număr important de mari întreprinderi industriale.

5. PROGRAMUL DE PRIVATIZARE ÎN ANUL 1998

În anul 1998 privatizarea societăților mari din industrie și alte ramuri va constitui o prioritate pentru FPS și ceilalți factori implicați, chiar dacă acestea ridică mai multe probleme financiare legate de arierate și pierderi. În acest an se prevede și privatizarea a trei bănci comerciale cu capital de stat - BANCPOST, Banca Română de Dezvoltare și Banca Agricolă, potrivit unei legi speciale vizând privatizarea instituțiilor bancare.

O altă direcție a privatizării în 1998 vizează societățile naționale privatizabile, create prin transformarea și/sau divizarea regiilor autonome anterior neprivatizabile.

Creșterea capitalului privatizat în 1998 în România este bazată pe influența favorabilă a următorilor factori:

a) descentralizarea privatizării societăților mici și mijlocii la nivelul filialelor locale ale FPS.

b) multiplicarea, diversificarea și flexibilizarea metodelor de privatizare (inclusiv prin piața de capital);

c) dezvoltarea capacității de absorbție a sectorului privat în România.

**Tabelul 2 - Societăți comerciale propuse pentru privatizare în anul 1998
după mărimea capitalului social**

Nr. crt.	Dimensiunea societății	Număr	%	Capital social		din care gestionat de FPS	
				Total	%	Total	%
1.	Mari (cap.soc> 18 mld.lei)	312	11,5	23129	76,1	15245	79,5
2.	Mijlocii (2,5-18,0 mld.lei)	918	33,9	6269	20,7	3418	17,8
3.	Mici (sub 2,5 mld.lei)	1477	54,6	957	3,2	517	2,7
4.	TOTAL	2707	100,0	30355	100,0	19180	63,2

Din Tabelul 2 rezultă următoarele aspecte mai importante:

- cea mai mare pondere în numărul total de societăți propuse pentru privatizare în anul 1998 aparține celor de talie mică și mijlocie, ceea ce presupune o intensificare a activității filialelor locale ale FPS în competența cărora intră astfel de societăți.

- din punctul de vedere al capitalului social, circa 80% aparțin marilor întreprinderi, situație ce implică o mare responsabilitate a centralei FPS din punctul de vedere al evaluării patrimoniului și mai ales al prețului de vânzare;
- ponderea capitalului FPS privatizabil în totalul capitalului societăților comerciale (care poate fi privat sau în anumite cazuri de stat) reprezintă 66,3% la marile societăți; 54,5% la societățile mijlocii și 54,0% la societățile mici, de unde rezultă din nou importanța pe care o au societățile mari pentru progresul privatizării și reformei.

Tabelul 3 - Numărul și capitalul societăților comerciale privatizabile în 1998, după mărimea capitalului social și metoda de privatizare

Nr. crt.	Metoda de privatizare	Nr.	%	Capital social (mld.Lei)			
				Total	%	Total FPS	%
1.	Ofertă publică de vânzare	290	10,7	3436	11,3	1444	7,5
2.	Negociere directă	389	14,3	13860	45,4	9065	47,3
3.	Licitații cu strigare sau în plic	1985	73,3	4957	16,2	2715	14,2
4.	Certificate de depozit*	43	1,7	8281	21,1	5956	31,0
5.	Metode combinate						
	TOTAL	2707	100,0	30534	00,0	9180	00,0

**) societățile comerciale programate a fi privatizate prin metoda certificatelor de depozit sunt incluse la poziția nr.5 (metode combinate).*

Din Tabelul 3 rezultă că licitația cu strigare sau în plic va reprezenta cea mai răspândită metodă de privatizare aplicată la peste 73% din numărul de societăți privatizabile. Această metodă este considerată de unii specialiști ca fiind cea mai reprezentativă pentru maturizarea mecanismelor de piață. După cuantumul capitalului social privatizabil, totuși, pe primele două locuri se situează negocierile directe (47,3%) metodele combinate (31%), ceea ce confirmă că privatizarea oricum necesită o gamă variabilă de metode care cel mai bine se valorifică prin negocieri directe sau combinații de metode, dat fiind caracterul deosebit al transferului de proprietate din sectorul de stat în cel privat, cel puțin din punctul de vedere al asigurării eficienței tranzacției și efectelor economico-sociale favorabile pe termen lung, impuse de cerința unei dezvoltări economice și umane durabile.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 42/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

MANAGEMENTUL
ȘI REFORMA ECONOMICĂ

dr. Ioan BRATU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

ROLUL ȘI CÂMPUL DE ACȚIUNE AL MANAGEMENTULUI	623
BLOCAJUL MANAGERIAL	628
Conținutul și forme de manifestare	628
Cauzele principale ale blocajului managerial.....	629
Distrugerea rapidă și nepregătită și a structurilor de strategie	631
Abandonarea sistemului de planificare	632
Lipsa de strategii și politici coerente, realiste și eficiente	635
Pulverizarea răspunderii	635
Blocaje între managementul macro și microeconomic	637
EFECTE ALE BLOCAJULUI MANAGERIAL	640
CERINȚE ȘI POSIBILITĂȚI DE DEPĂȘIRE A BLOCAJULUI MANAGERIAL	645
Ridicarea pregătirii profesionale și selecționarea riguroasă a managerilor	645
Elaborarea și adoptarea statutului managerului	647
Abordarea sistemică a problemelor manageriale	647
Elaborarea de strategii, politici și programe coerente și realiste de restructurare și dezvoltare economică durabilă	648
SPORIREA AUTORITATII MANAGEMENTULUI GUVERNAMENTAL ...	649

Între factorii cu o influență importantă asupra restructurării și dezvoltării durabile a economiei se situează managementul exercitat la toate nivelurile organizatorice și în toate domeniile de activitate economică și socială.

Restructurarea și dezvoltarea durabilă a economiei românești presupune practicarea unui management de înaltă calitate și exigență la toate nivelurile organizatorice, respectiv macro, mezo și microeconomic.

Managementul trebuie să dispună de puterea de decizie pentru a putea asigura îmbinarea armonioasă a conducerii strategice, cu cea curentă, operațională a activității economice și sociale la fiecare nivel organizatoric.

Scopul managementului dezvoltării durabile îl constituie elaborarea și aplicarea de strategii, programe și politici care să permită corelarea deciziilor și coordonarea întregii activități economice și sociale în profil sectorial, departamental și teritorial și conducerea fiecărei activități într-o manieră care să asigure viabilitatea și eficiența pe termen lung.¹

ROLUL ȘI CÂMPUL DE ACȚIUNE AL MANAGEMENTULUI

Managementul este un factor de bază care este chemat să asigure funcționarea eficientă a sistemelor economice și sociale. Deși economicul are rolul decisiv, nu trebuie să se neglijeze rolul potențator al socialului în restructurarea și dezvoltarea economică. De capacitatea profesională, comportamentul și răspunderea managerilor de la toate nivelurile organizatorice depinde într-o mare măsură eficacitatea strategiilor, politicilor și programelor de restructurare utilizate.

Managementul, la orice nivel de organizare ne-am referi, reprezintă un important factor de dezvoltare de tip inepuizabil, capabil să potențeze valorificarea superioară a tuturor celorlalte resurse.²

Managementul are rolul hotărâtor în organizarea și funcționarea sistemelor economico-sociale, în principal, prin stabilirea scopurilor și adaptarea continuă a mijloacelor și resurselor în vederea realizării obiectivelor.

Managementului modern îi revine sarcina să asigure în permanență corelarea optimă a obiectivelor sistemului cu resursele disponibile, cu evoluția tehnologiilor, precum și a relațiilor de interdependență dintre acestea, ținând seama și de contextul general în care evoluează sistemul.

¹ Mihail Dumitrescu, Evoluții în planul abordării managementului ca știință. Consecințe privind practica managerială, Revista de Management, nr.2/1994, p.7.

² Mihai Pricop, Managementul dezvoltării durabile, Adevărul Economic, nr.21/20-26 mai 1995, p.20.

Natura și complexitatea crescândă a sistemelor economico-sociale moderne reclamă o tot mai profundă înțelegere a fenomenelor și proceselor dezvoltării și luarea în considerare la fundamentarea deciziilor a interdependențelor dintre componentele sistemului și relațiile acestuia cu alte sisteme, precum și exercitarea unui control adecvat al vulnerabilității și complexității crescânde a acestor sisteme.

În aceste condiții managementul se cere abordat din perspectiva conceptelor cibernetice, starea entropică exprimă proprietatea generală a sistemelor de a conține în interiorul lor perturbații care se opun realizării eficiente a obiectivelor prestabilite. Gradul de optimizare a sistemului se află în directă legătură cu cantitatea de informație conținută de acesta. Un sistem care nu posedă informațiile necesare din interiorul și din afara lui nu poate fi condus eficient.

În economia de piață, orice sistem sau subsistem economic acționează pentru a obține un profit cât mai mare, operând într-o situație de incertitudine și risc. În aceste condiții, raționalitatea este nu atât o problemă de eliminare a incertitudinii și de evitare a riscurilor, cât de reducere a incertitudinii și indeterminării la niveluri acceptabile în situații date și de control al riscurilor.

Managementul joacă un rol esențial în conceperea și implementarea de strategii și politici de adaptare a economiei la noile cerințe, în armonizarea aspectelor economice cu cele financiare, tehnologice, economice și sociale, în micșorarea entropiei sistemelor economice, în schimbarea mentalității și comportamentului factorului uman, în crearea unui climat favorabil dezvoltării, în ridicarea performanțelor economiei.

Managementul este răspunzător de conceperea, fundamentarea și aplicarea la timp și de calitate a unor decizii hotărâtoare, care vor defini evoluțiile viitoare la toate nivelurile. El are datoria să valorifice stocul de cunoștințe și experiența pe care trebuie să le trateze cu atenție în funcție de context, de complexitate a categoriilor de mecanisme economice și sociale, de performanțele RTS și de alți factori.¹

Practica demonstrează că rezultatele și nivelul eficienței economice și sociale sunt condiționate, într-o foarte mare măsură, de conținutul și calitatea managementului, respectiv de calitatea deciziilor luate și de modul în care acestea au fost temeinic fundamentate din punct de vedere științific, de o cunoaștere largă și profundă a realităților economico-sociale interne și externe.

Managementul modern consacră un interes substanțial preocupărilor de cuantificare a fenomenelor și proceselor supuse conducerii și, în acest cadru

¹ Mihail Dumitrescu, Considerații privind managementul la începutul secolului XX, Revista de Management, nr.3-4/1994, p.8,

măsurarea și reducerea entropiei sistemelor.¹ Termenii de bază sunt obiectivele, structurile, entropia, procesele optime etc.

Tranziția la economia de piață presupune restructurarea amplă și profundă a economiei românești. Acestea sunt procese de o complexitate deosebită, ce necesită multiple schimbări politice, economice și sociale care se prefigurează și se operaționalizează de managementul de la toate nivelurile organizatorice: macro, mezo și microeconomic.

Fiind un proces amplu și complex de remodelare a întregii structuri moștenite, de creare a unei economii racordate organic la cerințele actuale și de perspectivă ale pieței interne și externe, ale progresului tehnico-științific contemporan, reforma, restructurarea economică trebuie riguros condusă și controlată.

Pe planul managementului, perioada de tranziție parcursă de România a fost una de profunde schimbări calitative, dar și de menținere inerțială a unor mentalități și comportamente vechi, devenite anacronice.

În perioada de tranziție, problemele de management nu sunt specifice nici economiei centralizate și nici economiei de piață; ele trebuie să fie un nou tip adaptat organic la specificul acestei etape.

În ceea ce privește sfera de cuprindere, menționăm că managementul este o activitate universală, însă gradul de extindere al acestuia diferă în funcție de conținutul activității de management, nivelul ierarhic și specificul domeniului condus, nivelul de dezvoltare a economiei etc.

Elementele specifice managementului economic sunt obiectivele generale și specifice fiecărui domeniu de activitate, procesele și relațiile de management.

Principiul călăuzitor al oricărei activități economice îl constituie finalitatea acțiunii, scopul, obiectivul urmărit. Finalitatea managementului este eficiența economică și utilitatea socială. Dezvoltarea economică are sens numai dacă își fixează printre priorități satisfacerea trebuințelor umane așezate în centrul sistemului. Ea este o competiție cu posibilitățile și limitele umane, susținute prin elemente de motivație materială și morală.

Finalitatea și exprimarea sa în domenii atât de diverse au condus la fizionomia integrativă și interdisciplinară pe care o are managementul modern.

Procesele de muncă ce se desfășoară în orice sistem economic se pot diferenția în funcție de diviziunea muncii sociale, în două categorii principale: procese de execuție și procese de management.²

În cadrul sistemului economic, procesele de execuție se caracterizează prin aceea că forța de muncă acționează direct sau indirect cu ajutorul unor echipamente adecvate specificului activității asupra obiectului muncii (materii

¹ Eduard Rădăceanu, Elemente specifice ale managementului strategic în condițiile reformei economice în România, Revista de Management, nr.2/1994, p.16.

² Ovidiu Nicolescu, Ion Verboncu, Management, Editura Economică, 1995, p.19.

prime, materiale, semifabricate, informații) în vederea obținerii de produse sau prestări de servicii, corespunzător naturii proceselor de muncă și obiectivelor urmărite.

Procesul de management se caracterizează îndeosebi prin faptul că o parte redusă de forță de muncă din punct de vedere numeric, dar cu un înalt grad de calificare cu caracter multidisciplinar, acționează asupra majorității resurselor umane și prin acestea asupra celorlalte resurse (materiale, financiare etc.) în scopul obținerii unui nivel cât mai înalt de competitivitate și eficiență.

Pentru management multidisciplinaritatea și interdisciplinaritatea sunt condiții indispensabile impuse de însuși procesul cunoașterii și ale sporirii eficacității practice.

Multidisciplinaritatea și interdisciplinaritatea ajută la elaborarea și aplicarea de strategii, politici, programe, precum și de modele, metode și instrumente care permit ridicarea eficienței economice.¹ Pentru management interdisciplinaritatea este o necesitate, generată de însăși cerințele procesului cunoașterii și ale sporirii eficacității practice.

În general, managerii sunt confrunțați cu probleme complexe și dificile a căror rezolvare optimă necesită cunoștințe și deprinderi manageriale profesionale specifice etapei în care se află și fiecărei funcții de conducere.

Forța de muncă ocupată în procesele de conducere deține o pondere redusă în ansamblul resurselor umane, dar înregistrează o tendință continuă de creștere datorită îmbogățirii conținutului muncii, sporirii complexității, implicațiilor și răspunderilor ei pentru ridicarea performanțelor fiecărui subsistem și a sistemului economic în ansamblu.

Managementul semnifică un complex de acțiuni interdependente desfășurate pentru a asigura funcționarea neîntreruptă și eficientă a unui sistem. De aceea, în management abordarea sistemică a problematicii este esențialmente dinamică, concepe obiective în mișcare, în interdependența lor în spațiu în care au loc fenomenele și procesele economice, precum și fluxurile informaționale, de energie, materiale și financiare, de produse etc.

Componentele principale ale procesului de management sunt funcțiile conducerii (previziunea, organizarea, coordonarea, motivarea-antrenarea și evaluarea-controlul) care se exercită în toate sistemele economice indiferent de nivelul ierarhic și domeniul de activitate. Între componentii unui sistem precum și între aceștia și componentii altor sisteme, pe de o parte, și între funcțiile conducerii, pe de altă parte, se stabilesc relații de management.

În concordanță cu sistemele și structurile economice se constituie structuri manageriale.

¹ Emil Mihuleac, Știința managementului: actualitate și perspectivă, Revista de Management, nr.3-4/1994, p.19.

Se știe că economia națională este un sistem complex, alcătuit dintr-un ansamblu de subsisteme care se interferează și condiționează reciproc, formând numeroase structuri economice și manageriale.

Datorită adâncirii diviziunii sociale a muncii și creșterii interdependențelor dintre elementele sistemului economic acestea se structurează pe plan vertical și pe plan orizontal.

Pe plan vertical structurile se constituie în funcție de nivelul de agregare în: macroeconomice, mezeconomice și microeconomice, iar pe plan orizontal se formează în funcție de fluxurile economice și de tipurile de întreprinderi și instituții.

La nivel macroeconomic managementul a căpătat un câmp larg în conducerea sistemelor mari, fie a instituțiilor cu o putere și sferă largă de acțiune Parlament, Guvern, Patronat, Confederații Sindicale, Fondul Proprietății de Stat etc., fie a domeniilor de activitate industrial, agrar, comercial, financiar, educațional, sanitar etc.

Managementul mezeconomic vizează îndeosebi unele unități economice de mari dimensiuni, cum ar fi: Societatea Națională a Cărbunelui S.A. Ploiești, Compania Națională a Lignitului Oltenia S.A. Târgu Jiu, Societatea Națională a Petrolului "Petrom S.A. București, Societatea Națională de Gaze Naturale "Romgaz" S.A. Mediaș, Compania Națională de Electricitate S.A. București.

Managementul microeconomic privește economia reală, respectiv conducerea tuturor tipurilor de întreprinderi și instituții care dispun de independență juridică și autonomie economico-financiară indiferent de forma de proprietate.

Între aceste niveluri manageriale există o strânsă interdependență în sensul că nivelul microeconomic influențează decisiv rezultatele obținute la celelalte niveluri. În același timp, rezultatele dobândite la nivelul economiei reale depind de activitatea desfășurată la nivelurile mezeconomic și macroeconomic. Activitatea managerială necorespunzătoare desfășurată la un anumit nivel provoacă reacții în lanț cu efecte nefavorabile la celelalte niveluri.

BLOCAJUL MANAGERIAL

În sistemul managerial românesc s-a manifestat și se manifestă încă o serie de blocaje cu influențe negative asupra tranziției, reformei în general și a restructurării în particular.

Blocajul managerial este generat de o reală criză politică, economică, tehnologică, juridică etc., o criză generalizată a alternativelor restructurării.

Conținutul și forme de manifestare

În esență, blocajul managerial constă în soluționarea necorespunzătoare a problemelor pe care le ridică restructurarea și relansarea dezvoltării durabile a economiei românești.

Blocajele manageriale se manifestă pe multiple planuri: pe planul exercitării incomplete și insuficient coordonate a funcțiilor managementului; pe planul folosirii unor modele, metode, tehnici, instrumente și pârgii nesatisfăcătoare de adecvate pentru rezolvarea optimă și în timpul oportun a problemelor; pe planul rezultatelor slabe obținute în dezvoltarea producției naționale, în reducerea inflației în limite raționale, în stabilizarea cursului de schimb al leului, în stimularea forței de muncă, în stoparea degradării nivelului de trai și reluarea creșterii standardului de viață a majorității populației.

O expresie a blocajului managerial o reprezintă neîncrederea populației în general și a forței de muncă în special în managerii de la toate nivelurile organizatorice. În sens invers aceasta se numește criza de autoritate. Criza se concretizează în carențe de tip know-how, în erodarea legitimității a autorității, respectiv a realizării deciziilor luate, în contestarea frecventă de către salariați a activității realizate de manageri și cererea de schimbare a acestora, în subestimarea relațiilor de autoritate și a statutului profesional al managerilor etc.

Într-o abordare succintă principalele forme de manifestare a blocajului managerial sunt:

- persistența unor puternice dezechilibre economice și sociale;
- existența și adâncirea decalajelor tehnice, tehnologice și organizatorice între țara noastră și alte țări;
- folosirea unor strategii, programe și politici de restructurare insuficient de coerente și realiste;
- valorificarea insuficientă a potențialului tehnico-științific și economic al țării;
- ritm prea lent de restructurare și privatizare a societăților comerciale cu capital majoritar de stat în comparație cu cerințele actuale și cu cel realizat în alte țări foste socialiste;

- interpretarea greșită a realităților din țările cu economie de piață avansată privind rolul guvernului, a pieței, a planului și a diferitelor categorii dimensionale de întreprinderi;
- preocupări nesemnificative pentru abordarea sistemică a problemelor restructurării, fapt ce a dus la soluții parțiale și adesea contradictorii;
- insuficienta capacitate previzională și organizațională pentru evidențierea și folosirea oportunităților și de limitare a riscurilor;
- dispersia responsabilităților în elaborarea strategiilor și politicilor de restructurare, în coordonarea și controlul desfășurării acestui proces;
- apariția în sistemul managerial de interese individuale și de grup divergente cu interesele naționale;
- slaba flexibilitate a structurilor manageriale pentru aplanarea conflictelor sociale apărute în perioada de tranziție;
- credibilitatea scăzută din partea subordonaților sau colaboratorilor în privința raționalității deciziilor luate;
- rezistența unor manageri față de trecerea la noile forme și metode de management specifice economiei de piață.¹

Cauzele principale ale blocajului managerial

Blocajul managerial este provocat de numeroase cauze, fapt ce impune o selecție și o ordonare care vor fi contestate sau amendate. Avem în vedere, pe de o parte:

- caracterul inedit și total nepregătit din punct de vedere teoretic și practic al reformei;
- lipsa unei autorități autentice, respectiv a cunoștințelor și aptitudinilor necesare managerilor pentru soluționarea optimală a problemelor;
- existența unui mediu politic, economic și social turbulent;
- confuzia dintre problemele politice și cele economice;
- preluarea mecanică, necritică a unor modele de tranziție din alte țări fără suficientă studiere și adaptare la condițiile proprii;
- deficiențe în exercitarea competentă și angajantă a funcțiilor manageriale;
- preocupări insuficiente ale managerilor pentru soluționarea problemelor umane;
- tolerarea frecventă a indisciplinei, superficialității, dezinteresului, apatiei, incompetenței, furtului și corupției;
- persistența unui grad de moralitate și onestitate, precum și a unui comportament detestabil și contestabil;

¹ Nicolae Popescu, Managementul și rezistența la schimbări, Revista de Management, nr.1/1994, p.9-13.

- existența unui cadru legislativ incomplet, ambiguu sau chiar contradictoriu.

Pe de altă parte, o serie de dificultăți suplimentare au indus la deteriorarea autorității managementului românesc:

- caracterul inedit al tranziției, reformei;
- schimbări ample în formele de proprietate;
- transformări rapide ample și profunde în relațiile dintre managementul guvernamental și cel al întreprinderilor;
- funcționarea economiei în condiții de inflație puternică, scumpirea creditului, scăderea drastică a cursului de schimb al leului, schimbarea piețelor etc., care crează mari dificultăți în schițarea perspectivei;
- schimbarea relațiilor dintre furnizori și beneficiari;
- manifestarea încă insuficientă a concurenței și menținerea unor poziții puternice de monopol în unele domenii;
- apariția de noi exigențe ecologice impuse de standarde și reglementări naționale și internaționale;
- impunerea prin standarde naționale și internaționale a cerințelor de calitate a produselor și serviciilor pentru a fi acceptate pe noile piețe;
- existența unui nivel de informatizare relativ scăzut în activitatea managerială;
- obligarea managementului să parcurgă un traseu complex, presărat cu numeroase obstacole într-un timp foarte scurt de la vechiul la noul sistem economic etc.

În perioada postrevoluționară parcursă până în prezent în sistemul de conducere a economiei au apărut numeroase disfuncționalități. Aceste dificultăți nu pot fi puse doar pe seama moștenirii și a unor factori conjuncturali, ci au fost generate de o mulțime de greșeli, cum ar fi: demolarea rapidă a structurilor organizatorice, abandonarea prematură a mecanismelor de conducere, diluarea răspunderii pentru deciziile adoptate, manifestarea unui comportament impovizat, ezitant, simplist, neangajant, neadecvat relațiilor din economia românească, la toate nivelurile manageriale.

Situația actuală este rezultatul unei degradingolade decizionale a managementului politic și economic din chiar primele luni postrevoluționare.

Se știe că încă de la luarea primelor decizii strategice de către liderii politici postdecembriști au fost de natură să împiedice procesul tranziției reale de la economia de comandă la cea de piață.

În fond pentru întârzierea startului schimbării reale a fost suficient să se distrugă vechile structuri și mecanisme manageriale fără a se înlocui în prealabil sau simultan cu altele noi mai performante și să se amâne luarea unor serii de decizii importante când condițiile de realizare nu mai aveau consistență și impactul maxim.

Fără îndoială construirea economiei de piață presupunea distrugerea creatoare a vechilor structuri organizatorice și metode de conducere care au blocat și sufocat mai multe decenii spiritul de inițiativă și autonomia decizională a unităților economice.

Modul în care s-a procedat în privința structurilor organizatorice și a mecanismelor de conducere a dus la frânarea tranziției, la apariția și amplificarea blocajului economic și managerial.

Deși nivelurile de conducere strategică a economiei puteau juca un rol determinant în elaborarea concepției tranziției a strategiilor, politicilor și programelor de reformă, totuși ele au fost primele desființate încă de la începutul anului 1990.

Distrugerea rapidă și nepregătită și a structurilor de strategie

Încă din anul 1990 s-a trecut la distrugerea rapidă a vechilor structuri organizatorice fără o concepție clară a modului cum va funcționa în continuare economia. Astfel, a fost reorganizat guvernul și desființate instituțiile centrale care asigurau conducerea strategică (C.S.P., C.S.D.E.S., C.O.E.S., C.N.S.T. etc).

Ministerele care coordonau principalele ramuri ale industriei au fost transformate inițial în departamente și apoi în compartimente generale de "strategie". De asemenea, au fost interzise imixtiunile directe ale acestora în activitatea întreprinderilor cu capital integral și, mai ales, majoritar de stat. Astfel, ele au dobândit un statut lipsit de prerogativele necesare fiind condamnate la inacțiune, deși au dispus și mai dispun de un număr important de specialiști, care ar fi putut participa la crearea premiselor indispensabile pentru tranziția întreprinderilor publice la economia de piață. În schimb, au fost create numeroase agenții naționale, comisii și consilii etc. pentru sprijinirea procesului de reformă economică.

Centralele și celelalte unități cu statut similar care asigurau conducerea strategiei la nivel mezoeconomic au fost de asemenea desființate, lăsând loc anarhiei, haosului și neputinței tehnice și economice. Deși centralele erau depășite în mod categoric ca atribuții, competențe și răspunderi, totuși ca formă de unire și de apărare a intereselor întreprinderilor componente era absolut necesară. Slaba prezență a verigilor de nivel mediu este una din carențele principale ale sistemului nostru managerial.

Desființarea structurilor organizatorice de grup de tipul centralei, fără a se crea alte structuri intermediare de diverse forme (holding, corporație, companie, trust etc) și investirea lor cu atribuții, competențe și răspunderi cerute de economia de piață, capabile să asigure orientarea activității unităților economice, a determinat o ruptură între structurile economice și manageriale macroeconomice și cele microeconomice.

Prin distrugerea acestor structuri de grup a avut loc dezagregarea subramurilor productive, dezarticularea legăturilor de producție și cooperare dintre subramuri și întreprinderi și dintre întreprinderi, ceea ce a afectat considerabil funcționarea întreprinderilor.

Desființarea ministerelor de ramură și a centralelor de subramură fără ca, în prealabil sau simultan să fie puse în acțiune altele noi care să poată polariza informații din toate sferile economiei, corela și elabora pe baza lor strategii și programe coerente și realiste, au anihilat practic din start ideea de derulare controlată a reformei economice. Astfel, nu s-a reușit menținerea unui control a fenomenelor și proceselor care au loc în perioada de tranziție spre economia de piață.

Distrugerea rapidă și nepregătită a structurilor organizatorice a dus la blocarea și chiar anihilarea legăturilor economice vitale care asigurau masa critică necesară menținerii circuitelor productive, având consecințe dezastruoase asupra producției și eficienței sale economice.

Unitățile economice de stat au fost reorganizate, în anul 1990, în regii autonome și societăți comerciale și s-a adoptat principiul autonomiei lor economico-financiare și funcționale.

Modificarea rapidă a statutului întreprinderilor a provocat un șoc, adaptarea la noile condiții fiind un proces care trebuie asimilat din mers. Întreprinderile s-au dovedit incapabile să preia într-un termen relativ scurt și să execute la nivel calitativ corespunzător sarcinile îndeplinite anterior de ministere și centrale, întrucât nu dispuneau, în fapt, de o autonomie economico-financiară reală, autentică, de mijloacele și pârghiile economice necesare desfășurării normale a activității economice.

Tranziția a generat un proces continuu de organizare și reorganizare a guvernului și, mai ales, a instituțiilor sale precum și a întreprinderilor (regii autonome și societăți comerciale). În majoritatea cazurilor, au fost făcute noi reorganizări înainte de a se putea determina eficiența formelor organizatorice precedente.¹ Aceste schimbări au creat un climat de nesiguranță atât pentru manageri, cât și pentru salariați.

Abandonarea sistemului de planificare

Încă din primul an postrevoluționar, Guvernul României a desființat orice planificare sau programare și corelare a indicatorilor fundamentali macroeconomici în economia românească. Astfel, planul a încetat să mai fie suveran, deși piața liberă nu apăruse încă. Negarea planificării și controlului de la începutul procesului de tranziție spre economia de piață este o altă cauză majoră, care a generat blocajul managerial.

¹ Mircea Coșea, Jurnal în tranziție, Editura Expert, 1995, p.134.

Desigur, sistemul de planificare imperativă nu mai era credibil, dar putea fi transformat într-unul orientativ, indicativ (așa cum se practică în toate țările cu economie de piață avansată) dispunând de cea mai bogată bază de date. Acestea puteau fi folosite de organele de decizie macroeconomice la elaborarea de strategii, programe, politici globale, sectoriale, teritoriale etc.¹

Planificarea încearcă să pună de acord în perspectiva timpului obiectivele cu mijloacele și resursele disponibile.

În toate țările dezvoltate (Japonia, Franța etc.) se utilizează modele și metode de prognoză, planificare, programare la nivel macro, mezo și microeconomic. Aceste funcții ale managementului trebuiau menținute, dar nu sub forma imperativă, ci indicativă. Dacă prin plan managerii își stabilesc în mod clar obiectivele pe anumite perioade de timp și alocă resursele necesare, prin control se realizează funcționarea mecanismelor de reglare. Prin planificare și control managerii se implică și își asumă răspunderea ce le revin. În etapa de tranziție concurența nu poate să fie decât pe măsura posibilităților, iar planificarea pe măsura necesităților. Reforma economică trebuie să fie un proces programat, cu atât mai mult cu cât o astfel de tranziție nu a fost experimentată, practic neexistând un model de urmat.

Dispariția unor instrumente de îndrumare și control, contestarea vechilor sisteme de autoritate și responsabilitate au avut ca efect o gravă deteriorare a disciplinei tehnologice și de producție și a gestiunii întreprinderilor publice.

În aceste condiții s-a produs o ruptură informațională și un blocaj decizional între nivelul macro și microeconomic cu consecințe nefaste asupra desfășurării activității productive. Astfel, reforma urma să fie implementată de o structură guvernamentală care operează direct asupra întreprinderilor. Evident, fără un sistem informațional corespunzător este deosebit de dificilă elaborarea și urmărirea oricărui program.

Eliberate brusc de indicatorii de plan obligatorii și scutite de un control semnificativ întreprinderile cu capital integral sau majoritar de stat, care dețineau și încă mai dețin o pondere covârșitoare în economia națională, au urmărit doar supraviețuirea, nu realizarea unui profit care să le asigure dezvoltarea.

Stoparea degradării și redresarea nu se pot realiza decât atunci când vom avea strategii, programe și politici realiste, constituite pe o cunoaștere autentică a realităților românești și mondiale.

Este nevoie ca cel mai repede să se elaboreze strategii reale și programe concrete pentru creșterea producției materiale. Acestea trebuie să pornească de la ideea fundamentală că se cuvine utilizat potențialul productiv inclusiv resursele umane existente. Dacă producția nu se restructurează și nu

¹ Mircea Coșea, Nu ne cunoaștem interesul național, Vocea României, nr.325/23 decembrie 1994.

va crește, nici o problemă nu poate fi rezolvată, orice politică monetară și financiară s-ar aplica.

Întărirea autorității organelor de stat, îndeosebi a celor guvernamentale poate fi realizată numai prin elaborarea și aplicarea unor legi în care să se precizeze cu claritate obiectivele, atribuțiile, competențele și răspunderile fiecărui organism guvernamental și a unor strategii și programe realiste care să contribuie la restructurarea și redresarea producției și a nivelului de trai al populației prin strategii și politici economice și sociale transparente, bine argumentate prin acțiuni concrete, capabile să asigure un consens larg al populației în privința principalelor direcții ale dezvoltării țării.

Desigur, nu pledăm pentru reîntoarcerea la sistemul de planificare imperativ, însă a renunța la planificare care reprezintă una din funcțiile cele mai importante ale managementului înseamnă a recurge la practica păgubitoare "văzând și făcând", a face loc anarhiei, cu toate consecințele sale.

Practic, evoluțiile, îndeosebi, din prima etapă a reformei, au fost spontane și necontrolate. Tentativele ulterioare de reglementare riguroasă și de control de către stat a reformei economice au fost percepute ca forme de revenire la centralism și conducere administrativă.

În acest context, guvernul a transferat răspunderea desfășurării activității economice Consiliilor Împuterniciților mandatați ai statului și Consiliilor de administrație ale întreprinderilor cu capital integral sau majoritar de stat. El s-a retras brusc, a derobat de la îndatoririle de proprietar și manager, invocând drept argument puterea de autoreglare a mecanismelor pieței - care, de fapt, se află abia la început, Politica liberalismului excesiv a nonintervenției guvernului, nu era compatibilă cu realitatea economico-socială din țara noastră, fiind în contradicție cu însăși natura proprietății.

Practica demonstrează că promovarea liberalismului economic excesiv nu poate autoregla prin pârgii financiar-monetariste restructurarea și funcționarea eficientă a economiei.

Pe acest fond, s-a produs o ruptură organizatorică și informațională și un blocaj decizional la nivel macro și microeconomic cu consecințe dintre cele mai nefavorabile asupra activității economice și sociale nu numai pe termen scurt, ci și pe termen mediu și lung.

Guvernul a lăsat liberă inițiativă fără sprijin, iar reforma economică fără un control calificat. Fără un sprijin permanent și conștient, reforma, restructurarea, privatizarea - procese deosebit de complexe, dificile și de durată - nu se pot desfășura în bune condiții. În absența unui astfel de sprijin au apărut numeroase fenomene negative: distrugerea patrimoniului, scăderea drastică a producției naționale și a eficienței acesteia, indisciplina financiară, contractuală și tehnologică etc.

Nu se poate spune că guvernul nu a intervenit, mai ales în ultimii ani, dar evaluând rezultatele, se constată că intervenția a fost ineficientă.

Lipsa de strategii și politici coerente, realiste și eficiente

Restructurarea economică trebuie să constituie prioritatea priorităților, ceea ce impune abordarea acesteia cu tot pragmatismul necesar.

Deși au fost elaborate mai multe variante de strategii și politici de dezvoltare, totuși ele nu au avut la bază niște analize diagnostic ample și profunde și nu au fost aplicate cu rigurozitate.

Carențele principale ale acestor strategii și politici ar putea fi sintetizate astfel:

- inexistența unei concepții unitare încheiate, solide de abordare pragmatică a schimbărilor cerute de reformă;
- nu s-a elaborat în prealabil un studiu diagnostic amplu și profund asupra stării reale a economiei românești;
- obiectivele propuse au fost prea generale, confuze, ambigue, "nebuloase";¹
- lipsa unui orizont precis de timp, ceea ce a dat naștere și amplificat starea de derută sau dezorientare, sentimentul de neîncredere, detașare și apatie a populației față de guvernanți întrucât nu știau la ce se puteau aștepta;
- absența evaluării costurilor economice și sociale ale reformei și sursele de finanțare;
- slaba preocupare pentru evidențierea consecințelor economico-sociale ale măsurilor adoptate pentru amplificarea celor pozitive și, mai ales, pentru limitarea celor negative;
- lipsesc prevederi clare și precise privind orientarea dezvoltării și protecția producției naționale (industriale, agricole, de servicii) pe ramuri, subramuri și grupe de produse;
- omiterea structurii secvențiale, a înlănțuirii etapelor obligatorii ce se cer parcurse și rezultatele ce trebuie obținute;²
- insuficienta corelare, armonizare și coordonare a diferitelor strategii și politici etc.

Fără strategii, politici, programe riguros elaborate și pragmatic aplicate orice sistem economic își pierde viabilitatea, nu poate funcționa eficient, ci doar inertial, haotic cu rezultate foarte slabe.

Pulverizarea răspunderii

Între elementele definitorii ale managementului, indiferent de nivelul ierarhic, atribuțiile și competențele decizionale se cer însoțite de răspundere.

¹ Mircea Coșea, Jurnal de tranziție, Editura Expert, 1995, p.24.

² N.N.Constantinescu, Marșul reformei în România și problema căilor de redresare economico-socială, Economistul, nr.530/28.10.1994.

Între aceste elemente există o strânsă interdependență. Renunțarea la oricare dintre ele afectează eficiența managementului.

Responsabilitatea presupune asumarea conștientă și deliberată față de sine și mai ales față de colectivitate, a consecințelor și riscurilor deciziilor adoptate, raportarea activă și angajantă a managerilor la colectivitate, la îndatoririle ce-i revin în raport cu aceasta.

Deși Constituția prevede expres necesitatea adoptării unei legi a răspunderii ministeriale, totuși nici după șapte ani nu a fost adoptată de Parlament o asemenea lege.

Pulverizarea răspunderii, în primul rând, la nivelul guvernului și instituțiilor sale sunt cauze majore ale situației economice și sociale actuale dezastroase. În lipsa unor prevederi legale clare și precise, în acest sens, cei aleși sau numiți să gestioneze avutul public, să realizeze reforma, restructurarea, se consideră apriori exonerată de răspunderea de a acționa tenace, de a se implica în realizarea obiectivelor stabilite și de obligația de a da socoteală pentru situația creată. În absența unor prevederi clare și precise nu există nici vină nici vinovați, nici sancțiuni pentru consecințele negative ale deciziilor adoptate. Astfel, cei abilitați cu putere decizională se mulțumesc doar să ia decizii fără să analizeze consecințele acestora, rezumându-se să monitorizeze situația, să pună pe seama dificultăților tranziției dezechilibrele existente.

În România există mai multe centre de putere independente (Guvernul, Fondul Proprietății de Stat, Consiliul Concurenței, Banca Națională a României, ministere, agenții naționale etc.) fiecare cu pretențiile și orgoliile sale, fără însă să existe o coordonare riguroasă a obiectivelor și acțiunilor acestora și fără o răspundere clară asupra deciziilor adoptate fapte ce are efecte distructive asupra economiei românești.¹

Așa se explică involuțiile din viața economică și socială, proliferarea alarmantă a fenomenelor corupției, neîncrederea cetățenilor în capacitatea guvernanților de a-l diminua, de a asigura justiția socială, de a răsplăti munca cinstită, prestată cu profesionalism.

Guvernanții dau de obicei vina pe legile incontrolabile ale economiei de piață, pe dificultățile tranziției și repartizarea costurilor exorbitante ale propriilor lor greșeli asupra majorității populației. În schimb, ei pun pe primul plan interesele personale preocupându-se permanent să valorifice în interes propriu diversele oportunități apărute.

Menționăm, totodată, că nu a fost încă adoptată nici legea, nici statutul funcționarului public, prin care să se stabilească clar atât obligațiile, cât și drepturile, fapt ce generează sentimentul de instabilitate și nesiguranță a funcției și favorizează birocrăția și corupția.

Pulverizarea răspunderii a făcut tranziția mai anevoiasă și mai dureroasă decât în alte țări.

¹ Viorel Sălăjan, Fluidizarea răspunderii, Adevărul Economic, nr.3/1996.

Blocaje între managementul macro și microeconomic

Statul reprezentat în domeniul economic prin guvern și prin instituțiile sale trebuie, în primul rând, să elaboreze strategii, politici și programe pe termen lung globale, sectoriale și regionale, capabile să asigure precizarea priorităților și a orizontului de timp, stabilirea mijloacelor și a resurselor necesare realizării scopurilor, stabilirea secvențialității etapelor ce se cer parcurse și a rezultatelor urmărite etc. În al doilea rând, trebuie să urmărească și să asigure prin pârghiile de care dispune menținerea stabilității prețurilor, realizarea unui grad ridicat de ocupare a forțelor de muncă și a echilibrului economic în comerțul exterior, precum și a unei creșteri economice constante.

Realizarea în bune condiții a acestor atribuții presupune existența unui management guvernamental de înaltă calitate, profesionalitate și moralitate.

În practică însă au fost promovate în funcții de conducere guvernamentale numeroase cadre fără suficiente cunoștințe teoretice și experiență de conducere a economiei. În crearea echipelor guvernamentale s-au avut cu prioritate în vedere criterii politice. În plus, astfel de criterii au fost utilizate deseori și pentru constituirea unor organisme de conducere la nivelul întreprinderilor (Consiliul imputerniciților mandatați ai statului, Adunarea generală a acționarilor etc).

Deteriorarea gravă a situației economico-sociale a țării se datorește slabei calități atât a managementului macroeconomic, cât și a celui microeconomic.

Deși au trecut șapte ani, nu s-a reușit elaborarea și aplicarea unor strategii, politici și programe capabile să orienteze, să amplifice și să sporească ritmul reformei, să asigure relansarea unei dezvoltări economice durabile.

În condițiile lipsei unor strategii, politici, programe globale, sectoriale, teritoriale etc., managementul macroeconomic s-a mărginit la coducerea economiei pe baza legislației adoptate și a instrumentelor și pârghiilor economico-financiare.

Evoluția economiei, caracterizată de dezechilibre profunde, demonstrează că participarea guvernului, a instituțiilor sale pe baza legislației adoptate, cu metodele, instrumentele și pârghiile economico-financiare, prin decizii și acțiuni - este numai parțial recepționată de către întreprinderi.

Este evident că în perioada de tranziție pârghiilor economico-financiare folosite în practică, li se atribuie un rol determinant, deși nu și-au demonstrat capacitatea de reglare și dinamizare a activității economice. Argumentul indubitabil este evoluția economiei reale.

Conducerea de către guvern a economiei, îndeosebi prin acte normative și prin pârghii economico-financiare a dus la despărțirea celor două paliere structurale ale sistemului economic general cel macroeconomic de cel microeconomic. Dacă în anii 1990-1991 primul guvern postrevoluționar a lăsat întreprinderile de stat să se descurce singure fără a dispune de mijloacele strict

necesare desfășurării activității economice fapt ce a dus la distrugerea lor sistematică, în anii 1992-1994 celelalte guverne s-au preocupat numai de etajul superior macroeconomic.

Între cele două niveluri persistă desincronizări făcând să apară o ruptură, adică neidentificarea pe deplin a palierului macroeconomic cu cel microeconomic.¹

Blocajele dintre cele două niveluri manageriale se datoresc pe de o parte faptului că măsurile adoptate la nivel microeconomic nu au ținut seama deseori de situația reală existentă la nivel microeconomic și anume:

- s-a fetișizat rolul reglator al pieței în perioada de tranziție; a apărut chiar un paradox; se dorește construirea economiei de piață prin măsuri care restrâng cererea și oferta (reducerea continuă a veniturilor populației, lipsa de sprijin și protecție a producției naționale);
- nu s-au evaluat atent și prompt răspunsurile negative, atât economice cât și sociale; astfel a continuat într-un ritm rapid și în proporții exagerate devalorizarea monedei naționale, s-a întreținut o politică de liberalizare totală a prețurilor în condițiile în care în România nu au fost create și nu funcționează mecanismele economiei de piață autentice pentru susținerea unei asemenea dogme (privatizarea în proporții de masă, starea concurențială, piețele de valori mobiliare, reglarea fluxurilor prin cerere și ofertă ș.a.);
- liberalizarea unei mari părți a prețurilor produselor și serviciilor fără să se asigure un control riguros a evoluției nivelului acestora a condus la includerea de către agenții economici în prețurile de vânzare și a cheltuielilor care derivă din proasta organizare, risipa de resurse materiale și de muncă, precum și o rentabilitate exagerată;
- politica monetară bazată pe promovarea unei rate real pozitive a dobânzilor bancare este un instrument foarte bun de alocare a resurselor, dar menținerea pe termen lung a generat blocarea investițiilor și a modernizării producției;
- politicile financiare și fiscale promovate de guvern a determinat frânarea activității productive și stimularea celor comerciale și speculative; ele descurajează inițiativa economică presupusă de reformă, cu consecințe negative mari pe termen lung;
- ingerințele politice în managementul microeconomic constituie sursa deturnării finalității proceselor economice; desigur ele sunt mai rafinate, mai puțin susceptibile de a putea fi considerate ca având

¹ Gheorghe Foca, Persistă spațiul critic între global și sectorial, Economistul, nr.530/28 octombrie 1994.

esența politică, dar provoacă enorme denaturări și distorsiuni în sistemul economic.¹

Pe de altă parte, multe decizii adoptate la nivel microeconomic nu au ținut seama de cerințele dezvoltării producției naționale.

- preocupări reduse pentru normarea diferitelor consumuri, creșterea productivității sau insuficiente pentru modernizarea constructivă și tehnologică a produselor;
- nefolosirea unei părți importante din capacitățile de producție, vânzarea de active, închirierea de spații, casarea de mijloace fixe;
- includerea de către agenții economici în prețurile de vânzare și a cheltuielilor care derivă din proasta organizare și gestionare, precum și o rentabilitate deseori exagerată;
- atitudinea față de schimbare rămâne în multe cazuri la nivel declarativ, pentru că însăși abilitatea managerilor de a provoca și conduce schimbarea sunt limitate.

A devenit o trăsătură specifică managementului guvernamental ocolirea soluțiilor reclamate de problemele reale ale reformei sau acestea nu au fost avansate la timpul optim când aveau rezonanță practică. De exemplu, deși anunțată încă din anul 1990, transferul de proprietate de la stat către persoanele fizice îndreptățite s-a făcut foarte târziu după ce efectele așteptate au fost golite de conținut, compromițându-se chiar condiția de proprietar. Valoarea acțiunilor a fost puternic erodată de inflație, fapt ce a determinat ca un număr relativ mare de persoane să renunțe la cuponul nominativ de privatizare.

Este necesară înlăturarea dispersiei deciziilor de restructurare între mai multe centre de putere și concentrarea lor la o singură putere executivă. În multe cazuri, decizii importante (privatizarea, restructurarea, finanțarea întreprinderilor) au fost amânate sau viciate datorită lipsei unei corelări între guvern și celelalte instituții de stat (F.P.S., B.N.R. etc).

¹Mihail Dumitrescu, Criza managerială actuală din România, Capitalul, nr.48/3 decembrie 1993, p.20.

EFECTE ALE BLOCAJULUI MANAGERIAL

În general, în teoria și practica managementului se apreciază că eficiența oricărui sistem este dependentă în mare măsură de calitatea managerilor.

Dimensiunea și varietatea teoretică și practică a efectelor blocajului managerial sunt mari și controversate. Din aceste motive analizele și afirmațiile noastre vor fi insuficiente și parțiale.

Analiza volumului producției, investițiilor, exportului și a altor indicatori ai rezultatelor relevă că ne aflăm într-o perioadă de criză generală care este generată nu numai de factori obiectivi interni și externi, ci și de factori subiectivi, de comportamentul uman, de calitatea managementului practicat.

Datele statistice oferă la nivel macroeconomic un tablou al rezultatelor obținute ca urmare a strategiilor și politicilor elaborate și aplicate de managementul de la toate nivelurile organizatorice (vezi tabelul de la pag. 33).

Produsul intern brut este indicatorul care reflectă cel mai sintetic rezultatele economice obținute în perioada analizată. El relevă atât ca tendință, cât și ca nivel absolut recesiunea din anii 1990-1992 și un proces ușor de redresare în anii 1993-1996. Menționăm că în cei șapte ani de reformă nu s-a ajuns încă la nivelul realizat în anul 1989.

A scăzut considerabil producția industrială, iar producția agricolă deși a crescut este departe de a reflecta valorificarea optimă a marelui potențial agricol al țării.

Aceste ramuri de bază ale economiei se confruntă în prezent cu mari dificultăți: lipsa de strategii și politici riguroase, pragmatice de orientare și de sprijin din partea managementului politic și economic, blocaje financiare ample și de lungă durată, deficite de resurse financiare pentru restructurarea și dezvoltarea economică durabilă.

Un interes deosebit prezintă analiza evoluției industriei și agriculturii.

Producția industrială a cunoscut în anii 1990-1992 o scădere masivă ajungându-se ca aproape jumătate din capacitatea de producție să rămână nefolosită. În anii următori, situația a cunoscut doar o ușoară reluare a creșterii producției. Guvernării, precum și managerii care au fost numiți și bine plătiți să conducă activitatea întreprinderilor au manifestat o slabă preocupare pentru utilizarea capacităților de producție.

Din examinarea producției industriale pe sectoare rezultă că dinamica industriei extractive și a energiei electrice, a gazelor a devansat substanțial dinamica industriei prelucrătoare, fapt ce reflectă eforturile făcute în acești ani pentru acoperirea din producția proprie a deficitului de resurse energetice.

Industria extractivă și-a menținut nivelul producției în jur de 80% față de anul 1990. În cadrul acesteia a sporit nivelul producției la cărbuni și minerale nemetalifere și a scăzut nivelul producției la petrol și gaze.

Industria prelucrătoare a înregistrat ritmuri inferioare celor pe ansamblul industriei. Cauzele sunt numeroase și diverse: reducerea cererilor pe piața internă ca urmare a diminuării puterii de cumpărare a populației și a bunurilor pentru investiții, cât și la export datorită competitivității reduse pe piețele externe. În anul 1996 nivelurile cele mai scăzute ale producției s-au înregistrat în ramurile: textile și produse textile - 46,5%; prelucrarea cauciucului și a maselor plastice - 46,5%; prelucrarea lemnului (exclusiv mobilier) - 49,1%; mijloace ale tehnicii de calcul și de birou - 50,4%; chimie și fibre sintetice și artificiale - 55,4%; construcții metalice și produse din metal - 56,4% iar cele mai înalte: echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații - 338,0%; mobilier - 218,1%; confecții din textile, blănuri și piele - 105,1%.

În sectorul energetic nivelul producției, după o scădere în anul 1992 la 84,1% față de 1990, a crescut ușor și treptat în anii următori ajungând în anul 1996 la 94,4%.

În ceea ce privește evoluția structurii producției pe cele trei sectoare în ansamblul industriei se constată o reducere a ponderii industriei extractive de la 9% în 1990 la 6,8% în 1996, iar în industria prelucrătoare de la 85,8% la 81,9%, a crescut însă cea a sectorului energetic de la 5,2% la 11,3%. (vezi tabelul de la pg. 33)

În agricultură, creșteri ale nivelului producției s-au înregistrat în sectorul vegetal, iar în sectorul zootehnic producția s-a menținut mult sub nivelul anului 1990. Merită relevat faptul că în sectorul privat a sporit atât producția vegetală, cât și cea animală.

În ansamblul producției agricole a crescut ponderea sectorului vegetal de la 53% în 1990 la 59,6% în 1995, reducându-se cea a sectorului zootehnic de la 47% la 40,4%, ceea ce arată existența unei agriculturi rudimentare, înapoiate.

Slaba valorificare a imensului potențial agricol este determinată pe de o parte, de politicile distructive îndreptate împotriva vechilor structuri agricole, fărâmițării excesive a proprietății funciare, iar pe de altă parte, gradului redus de mecanizare, chimizare, lipsa resurselor financiare necesare derulării normale a proceselor de producție, calitatea necorespunzătoare a managementului exercitat în unele unități agricole și chiar la nivelul unor organisme județene și centrale.

Obstacolele cele mai frecvente sunt lipsa de resurse proprii, accesul limitat la creditele bancare și povara fiscalității.

Producția națională în ansamblu continuă să se situeze cu mult sub nivelul potențialului natural, tehnic și uman de care dispune economia românească.

Tabel - Evoluția principalilor indicatori în perioada 1990-1997

1990=100

Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Produsul intern brut							
- mld. lei prețuri curente	2203,9	6029,2	20035,7	49773,2	72135,5	108390,9	249750,2
-%	87,1	79,4	80,6	83,8	89,8	93,3	87,1
2. Producția industrială							
- mld. lei prețuri curente	2767,6	6725,5	18091,0	44300,7	60339,2	92987,9	161147,0*
-%	77,2	60,3	61,1	63,1	69,0	75,8	71,3
3. Producția agricolă							
- mld. lei prețuri curente	750,6	2103,8	7370,7	16589,1	23571,1	35730,0	62673*
-%	100,8	87,4	96,3	96,5	100,8	102,1	105,2
4. Investiții							
- mld. lei prețuri curente	314,0	888,5	2821,8	8004,6	12995,5	20945,5	38364,9
-%	74,2	73,4	79,6	100,6	114,4	114,9	93,0
5. Export							
- mld. dolari USD	4266	4363	4892	6151	7910	8085	8431
-%	73,8	75,5	84,7	106,5	136,9	140,0	146,0
6. Import FOB							
- mld. dolari USD	5072	5784	6020	6562	9487	10555	10411
-%	55,1	62,8	65,4	71,3	103,1	114,7	113,1
7. Soldul balanței comerciale	-	-	-1127,9	-411,1	-1577,0	-24700,	1980,0
- mld. dolari USD	1106,3	14207					
8. Datoria externă a României							
- mld. dolari USD	1143	2479	3357	4597	5482	7209	8392
9. Cursul de schimb mediu anual lei/dolar USD	76,4	307,9	760,0	1655,1	2033,1	3082,6	7167,9
10. Comerțul cu amănuntul variații anuale (%)	-25,5	-17,3	-7,6	8,5	29,0	15,3	-24,8
11. Servicii comerciale prestate populației variații anuale (%)	-37,0	-15,6	-41,2	20,8	20,1	0,4	-10,5
12. Populația ocupată - mii persoane	10786	10458	10062	10011	9493	9379	...
-%	99,5	96,5	92,8	92,3	87,6	86,5	...
13. Câștigul salarial mediu real net variații anuale	-18,3	-13,0	-16,7	0,4	12,6	9,5	-22,2
-%	100,0	95,3	83,4	79,0	82,8	86,5	97,5
14. Indicele prețurilor de consum (%)	270,2	838,8	2987,0	7071,9	9353,4	12983,4	...
15. Rata inflației, decembrie anul curent față de decembrie anul anterior	222,8	199,2	295,5	61,7	27,8	56,9	51,4

* Date estimate pentru anul 1997

Sursa: Anuarul Statistic al României, 1997; B.N.R Raportul Anual 1997.

Investițiile, care joacă un rol foarte important în modernizarea producției și sporirea competitivității produselor au cunoscut cel mai mare declin în perioada examinată, afectând considerabil volumul și eficiența exportului.

În perioada 1990-1993 volumul acestora a scăzut la 1/3, având efecte majore asupra restructurării, re tehnologizării, modernizării producției, ridicării parametrilor calitativi ai produselor.

Evoluțiile din domeniile producției naționale și ale investițiilor s-au repercutat asupra comerțului exterior și a balanței comerciale externe.

România a cunoscut în ultimii șapte ani o gravă deteriorare a poziției deținute în fluxul mondial de mărfuri și servicii. Astfel, volumul exportului s-a redus în anii 1990-1993 la mai puțin de jumătate, iar apoi a crescut în anii 1994-1995, iar în 1996 s-a redus din nou față de anul precedent. Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi s-a menținut subunitar în fiecare an postrevoluționar, iar balanța comercială externă s-a prezentat an de an cu solduri negative mari (cu excepția anului 1994 când acesta a fost de 411 milioane dolari).

Actuala situație a balanței comerciale se datorează lipsei unei corelări corespunzătoare între export, import, producție și consum.

Datoria externă a țării a crescut an de an înregistrând în anul 1997 o creștere de cca. 36,5 ori față de anul 1990. Creșterea datoriei externe nu a fost însoțită de sporirea capacității de rambursare, respectiv fără să se realizeze o restructurare semnificativă a producției naționale.

Scăderea exportului a generat devalorizarea masivă a monedei naționale. Astfel, cursul de schimb mediu anual a crescut de la 14,9 lei pentru un dolar în 1989 la 2033,3 pentru un dolar în 1995 deci de peste 13,6 ori. La finele anului 1996 dolarul SUA a depășit pragul de 4000 lei.

Datoria curenților manifestate în conceperea și derularea reformei s-a ajuns la creșterea amețitoare a prețurilor bunurilor de consum.

Creșterea prețurilor, devalorizarea monedei naționale constituie consecința unor dezechilibre între cerere și ofertă, între export și import, respectiv în dezechilibrul balanței de plăți externe.

Stoparea devalorizării monedei naționale se poate face numai prin asigurarea acestor echilibre, prin sporirea competitivității industriei, agriculturii, comerțului și altor servicii.

Datorită disfuncționalităților în managementul politic și economic în conceperea și controlul derulării reformei, precum și altor cauze s-a ajuns la reducerea productivității muncii, la creșterea aberantă a inflației și la diminuarea considerabilă a câștigului salarial real mediu net lunar.

Scăderea dramatică a producției naționale și a nivelului de trai, inflației, șomajului, ca și deteriorarea continuă a cursului de schimb al leului etc. în decursul celor șapte ani constituie indicatori sintetici care ilustrează, fără posibilitatea de tăgadă, eșecul managerial în perioada postdecembristă.

Decăderea puternică a producției naționale, deteriorarea mecanismelor comerciale și financiar-valutare, precum și a standardului de viață a majorității populației, prelungirea nejustificată a acțiunilor de restructurare și privatizare etc. sunt generate, în opinia noastră, în mare măsură, de slăbiciunile managementului existente la toate nivelurile organizatorice și de toate tipurile: politic, economic, social etc.

Slăbiciunile manageriale postdecembriste sunt neprofesionalismul, iresponsabilitatea, ignorarea realității naționale, demagogia, populismul etc. au avut consecințe grave asupra activității economico-sociale a țării.

CERINȚE ȘI POSIBILITĂȚI DE DEPĂȘIRE A BLOCAJULUI MANAGERIAL

Momentul actual se caracterizează prin apariția unor probleme globale deosebit de grave, prin creșterea complexității multor procese, prin internaționalizarea unora dintre acestea, prin sporirea interdependențelor, prin apariția unor dezechilibre și agravarea altora, prin amplificarea incertitudinii și instabilității care accentuează inegalitățile. Acestea nu pot fi nici înțelese și nici rezolvate fără cunoașterea cât mai exactă a cauzelor și mecanismelor care le guvernează.

În acest context, principalele cerințe și posibilități de depășire a blocajului managerial sunt: ridicarea pregătirii profesionale și selecționarea riguroasă a managerilor; elaborarea și adoptarea statutului managerului societăților comerciale pe acțiuni; abordarea sistemică a problemelor manageriale; elaborarea de strategii, programe și politici de restructurare; sporirea autorității managementului.

Ridicarea pregătirii profesionale și selecționarea riguroasă a managerilor

În condițiile actuale un obstacol important în calea unor schimbări ample, profunde și rapide în activitatea economico-socială îl constituie modelele vechi de gândire și acțiune determinate de procese neadecvate sau incomplete de învățare. Chiar și din situațiile de criză s-a învățat deseori prea puțin, iar acestea odată depășite se continuă să se gândească și să se acționeze ca în situația anterioară.

Orice proces de schimbare presupune transformări în modelele de gândire și de acțiune. Lipsa de progres în domeniul modelelor de gândire și acțiune duce la immobilism, la lipsa de voință de schimbare.

Învățarea, înțelegerea stimulează creativitatea și implicarea și de aceea este indispensabil efortul de a cunoaște mai bine problemele actuale, evoluțiile care le-au generat, cauzele lor adevărate pentru a găsi soluții corespunzătoare diminuării și eliminării blocajelor cu care se confruntă în prezent economia în ansamblu și fiecare întreprindere în parte.

Obstacolele care stau astăzi în calea soluționării numeroaselor probleme cu care se confruntă economia românească provin din definirea insuficientă sau incorectă a acestora, precum și din lipsa de transparență. Cel mai mare pericol în calea cunoașterii profunde a fenomenelor și proceselor economice este simplificarea excesivă și ruperea lor din contextul real. Simplificând prea

mult realitatea și împiedicând înțelegerea complexității este aproape imposibilă definirea și soluționarea corectă a problemelor.

Problema formării și perfecționării profesionale a managerilor a devenit fundamentală pentru progresul economiei noastre.

În țara noastră nivelul de pregătire managerială a celor ce se încumetă să conducă diferite instituții și întreprinderi nu este cel reclamat de o administrare eficientă, iar între interesele naționale ale instituțiilor și întreprinderilor și ale managerilor nu există deseori o corespondență deplină.

Miza aproape exclusivă pusă în prezent pe interesul personal anulează practic posibilitatea de realizare a celorlalte tipuri de interese.

Potrivit rezultatelor unui studiu FIMAN privind evaluarea nevoilor de training, 84% din manageri (care au constituit eșantionul investigat) au apreciat că sistemul educațional le-a furnizat doar puține cunoștințe de management sau deloc, care să le servească în activitatea lor. De asemenea, cunoștințele dobândite prin cursurile de formare au putut fi aplicate în mică măsură sau deloc - declara 58% din manageri.¹

Majoritatea unităților economice românești sunt conduse de manageri cu pregătire de bază tehnică, care au dobândit cunoștințe economice în exercițiul funcției și prin diferite cursuri de scurtă durată și prin perfecționări post-universitare. Ei nu cunosc profund mecanismele economiei de piață și nu operează cu instrumentele specifice acesteia; nu posedă suficiente cunoștințe economico-financiare, juridice și socio-psihologice. Toate acestea fac ca performanțele managerilor să fie încă slabe.

În condițiile actuale, un manager are nevoie, chiar și pentru a rezolva problemele curente, de cunoștințe sistematice de management, care nu pot fi dobândite numai prin demers individual.

În practică, pe lângă studiul continuu, se utilizează o gamă largă de forme de pregătire, formare și perfecționare - facultăți de profil publice și private, cursuri universitare de lungă durată, programe post-universitare de durată scurtă și medie.

În acest context au apărut facultăți de management atât în învățământul superior economic, cât și în cel tehnic, atât de stat cât și privat, care pregătesc un număr tot mai mare de manageri. De asemenea, majoritatea managerilor au urmat cursuri de perfecționare organizate de diverse instituții autohtone și străine.

Pregătirea efectivă a fiecărui manager este însă o problemă de opțiune, de voință, de decizie personală.

Blocajul managerial poate fi depășit prin promovarea activă a unui program coerent de dezvoltare a managementului concentrat pe: promovarea

¹ Gabriel Mățăuan, Mihaela Gheorghe, Managerul Român "self-made man" sau "produs al sistemului totalitar"?, Revista de management, nr.3-4/1995, p.23.

unei culturi manageriale moderne, extinderea sistemului de servicii de management, crearea unei comunități profesionale de management.¹

Concomitent cu ridicarea pregătirii profesionale a managerilor se impune selecționarea acestora pe criterii exclusiv profesionale și morale, evitându-se politizarea managementului.

Prin formarea profesională și selecție se realizează acreditarea valorilor reale și eliminarea imposturii care a proliferat în domeniul managementului unde criteriile de calitate sunt încă insuficient conturate. Numai rezultatele vorbesc despre valoarea reală a managerului.

Elaborarea și adoptarea statutului managerului

După cum se știe, performanțele societăților comerciale pe acțiuni (corporațiilor moderne) depind în mare măsură de calitatea managerilor.

Statutul managerului este menit să asigure drepturile, obligațiile și răspunderile acestuia în cadrul societăților pe acțiuni indiferent de forma de proprietate.

Prin statut trebuie să se stabilească și relațiile dintre manageri și acționari, drepturile și răspunderile ambelor părți, precum și dintre acestia și salariați.

Statutul este, în fond, carta fundamentală pe baza căreia se exercită conducerea și gestionarea societăților comerciale.

Rolul managerului decurge din drepturile, obligațiile și răspunderile acestuia în cadrul societății comerciale.

Odată cu finalizarea privatizării de masă în fiecare societate comercială a apărut un număr mare de acționari. În acest context stabilirea clară a raporturilor dintre manageri și acționari se impune cu acuitate.

Statutul ar trebui să reglementeze, ca și pentru alte categorii profesionale, principalele elemente referitoare la stabilirea rolului acestuia în cadrul societăților comerciale pe acțiuni, denumirea funcției, drepturile, obligațiile și răspunderile managerului și ale acționarilor etc.

Este nevoie de completarea cadrului legal pentru a face posibilă desfășurarea unui management modern performant.

Abordarea sistemică a problemelor manageriale

Abordarea sistemică constituie o condiție de bază pentru succesul reformei, a restructurării și privatizării. Nu se mai poate continua cu o abordare punctuală fără examinarea interdependențelor și consecințelor fiecărei decizii adoptate asupra diferitelor componente economice, sociale, ecologice, culturale ale reformei. Abordarea sistemică este esențialmente dinamică,

¹ Dezvoltarea managementului în România - schița unei posibile strategii - Adevărul economic, nr.45/12-18 noiembrie 1994.

concepe obiective în mișcare, în spațiu și timp, ținând seama de fluxurile informaționale, de energie, materiale, financiare etc.

Problemele nu pot fi abordate în sine izolat, rupte de alte variabile, de contextul social-istoric național. O astfel de abordare nu poate conduce decât la concluzii parțiale, uneori false, și la o slabă aderență și utilitate practică.

Această viziune trebuie să fie susținută printr-o bogăție de informații, prin folosirea adecvată a unor instrumente de diagnosticare și previziune, prin mecanisme puternice de autoreglare se va putea menține în echilibru sistemul respectiv, dar îi va crea și capacitatea de înscriere eficientă în relațiile cu alte sisteme.

În prezent, problemele manageriale nu mai pot fi abordate în vechii parametri și pe termen scurt, urmând soluții parțiale, reparatorii, Complexitatea lor crescândă cere atât noi concepte, noi optici, cât și rafinarea, sofisticarea instrumentelor de analiză diagnostic și de previziune pe termen mediu și lung, precum și o nuanțare a judecăților care să dea posibilitatea surprinderii și stăpânirii acesteia. Totodată, este nevoie de o analiză mai profundă a realităților, a proceselor empirice și de un mai mare efort imaginativ și conceptual. Din lipsa anticipării, restructurarea poate avea mici șanse de a asigura relansarea dezvoltării economice durabile.

Elaborarea unor soluții de fond care să nu sacrifice eficiența pe termen lung pentru problemele cu care se confruntă economia românească, implică un efort convergent de cunoaștere teoretică și practică. Acest efort nu este lipsit de dificultăți nu numai în ceea ce privește identificarea tuturor elementelor constitutive, ci și a diferențelor ce apar între teorie și practică.

În concluzie, managementul românesc se află în fața unor transformări de fond teoretice și practice.

Elaborarea de strategii, politici și programe coerente și realiste de restructurare și dezvoltare economică durabilă

Orice reformă economică la scara întregii țări, orice schimbare amplă și aprofundată presupune ca în prealabil să fie gândită, concepută într-un mod concret și coerent, clarificându-se din start obiectivele, structura, mijloacele de realizare, orizontul de timp și indicând modalitățile practice prin care se înlocuiește vechiul sistem cu cel nou. Este nevoie de o evaluare a costurilor economice și sociale, a pierderilor ocazionate de reformă și a posibilităților de minimizare a acestora.

Cu alte cuvinte, orice transformare de anvergură, cum este reforma economico-socială, presupune o abordare pragmatică economică și socială a problemelor, evitarea dogmatismului, a diletantismului, a lipsei de responsabilitate, a aventurismului.

Într-o perioadă de adânci schimbări structurale intra și inter sectoriale schimbările se cer conduse, coordonate, controlate și stimulate, nu lăsate la voia întâmplării, a inerției și hazardului.

Orientarea dezvoltării va trebui să se facă spre activități care să valorifice cât mai eficient resursele reale ale țării, inclusiv resursele de inteligență umană, pentru activitățile de cercetare-proiectare, deci care să creeze o economie autosusținută și dezvoltată.

Rolul acestor planuri constă în definirea obiectivelor și a politicilor economice și sociale: să atragă atenția agenților economici asupra problemelor principale ce trebuie soluționate, să stimuleze creșterea motivării și participării conștiente la elaborarea și realizarea planurilor și programelor; să ofere liniile directoare pentru întreprinderile publice și private, în să ofere o perspectivă generală asupra economiei naționale; să elimine, decorelările planurile proprii elaborate de fiecare minister sau agenție guvernamentală.

Stoparea degradării și redresarea nu se vor putea realiza decât atunci când vom avea strategii, programe și politici de restructurare realiste, construite pe cunoașterea autentică a realităților.

Sporirea autorității managementului guvernamental

Reforma economică necesită un guvern format din profesioniști cu autoritate, care să dispună atât de voința, cât și de puterea de a o pune în aplicare.

Statul în general și guvernul în special are în țările cu economie de piață dezvoltată un rol deosebit de important în propulsarea vieții economice și sociale și în apărarea interesului național. În România, guvernul stă deoparte neputincios în fața marilor dezechilibre economice, sociale, ecologice etc. Statul nostru democrat trebuie, mai ales, în perioada de tranziție să aibă un rol deosebit de activ în depășirea blocajelor de tot felul, în orientarea și sprijinirea activității economice și sociale în crearea unei economii viabile și durabile, în ridicarea standardului de viață al întregii populații.

Diminuarea și eliminarea treptată a gravelor dezechilibre existente în economia și societatea românească presupune elaborarea și adoptarea de către organele abilitate de strategii, politici și programe coerente, articulate, cu obiective riguros definite și orizont de timp precis, cu alocarea resurselor disponibile și a surselor acestora, cu evidențierea costurilor sociale și a rezultatelor urmărite, cu relevarea succesiunii etapelor ce se cer parcurse și a persoanelor responsabile. Totodată, este nevoie să ne debarasăm urgent de dogmele neintervenției guvernului în economie și de cele ale concurenței pure sau perfecte ale reglării numai de către piață a activității economice și să adoptăm, la condițiile noastre specifice, pragmatismul și modul energic al țărilor occidentale de a-și apăra interesele.

Guvernului îi revine principala responsabilitate în elaborarea de strategii, politici și programe realiste bazate pe cunoșterea resurselor de care dispune și a priorităților naționale.

El ar trebui să ia decizii clare, menite să pună în valoare resursele interne și cele împrumutate și să permită atenuarea dezechilibrelor existente și chiar lichidarea lor într-un termen cât mai scurt.

Criteriul principal de apreciere a competenței guvernului sunt rezultatele economice și sociale obținute. Acestea pot contribui la sporirea sau pierderea de către guvern a autorității. În condițiile în care echipa guvernamentală nu este capabilă sau nu se implică în soluționarea problemelor autoritatea acestora scade foarte mult și se cere schimbat.

În prezent, întărirea autorității impune ca reforma să fie regândită, remodelată în noi coordonate fundamentale, cu un orizont precis, cu responsabilități concrete. Guvernul și celelalte instituții ale sale care dețin pârghiile de comandă trebuie să repună reforma în coordonatele sale credibile, firești. Este vorba de punerea inteligentă în valoare a tuturor resurselor disponibile.

Întărirea încrederii și autorității guvernamentale implică realizarea unor mutații manageriale, de la responsabilitatea globală și difuză la cea individuală a actului de conducere, de la comportamentul pasiv la cel activ, reducerea rezistenței unor manageri față de trecerea la noile forme organizatorice și metode de conducere etc.

Guvernul trebuie să fie în stare să asigure orientarea în această direcție a tuturor centrelor de putere existente și să coordoneze permanent acțiunile acestora pentru a asigura realizarea obiectivelor generale stabilite cu minimum de efort și într-un termen cât mai scurt.

Deși managementul guvernamental a cunoscut o perioadă de ample și adânci prefaceri în democratizarea procesului decizional, totuși acest proces nu a ținut seamă și de particularitățile specifice ale economiei românești și de cerința participării ample a populației la procesul decizional, la înfăptuirea și controlul înfăptuirii eficiente a deciziilor adoptate. Fără o amplă și profundă transparență a acțiunilor, fără o înțelegere suficientă de către populație a procesului de reformă, a rezultatelor și a beneficiilor ei, nu ne putem aștepta la accelerarea procesului de restructurare.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 43-44/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**MECANISMUL FISCAL
PARTICULARITĂȚI ȘI INCIDENȚE ASUPRA
RESTRUCTURĂRII**

Marcela NANEȘ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONȚINUTUL, OBIECTIVELE ȘI IMPORTANȚA FISCALITĂȚII	657
1.1. Precizări și delimitări teoretico-conceptuale	657
1.2. Fiscalitatea – instrument de realizare a politicii economice	660
2. PARTICULARITĂȚI ȘI ACCENTE PRIVIND MECANISMUL FISCAL ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN TRANZIȚIE.....	668
3. IMPACTUL FISCALITĂȚII ASUPRA PROCESULUI DE RESTRUCTURARE AL SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ȘI A ACTIVITĂȚII ECONOMICE A ACESTORA	698
4. REMODELAREA SISTEMULUI FISCAL - CONDIȚIE A RELANSĂRII ACTIVITĂȚII ECONOMICE ȘI IMPULSIONĂRII PROCESULUI DE RESTRUCTURARE	714
BIBLIOGRAFIE SELECTIVA.....	722

1. CONȚINUTUL, OBIECTIVELE ȘI IMPORTANȚA FISCALITĂȚII

1.1. Precizări și delimitări teoretico-conceptuale

În sens larg, atât din punct de vedere al cetățeanului obișnuit, cât și din punct de vedere macroeconomic, noțiunea de fiscalitate este înțeleasă ca ansamblul prelevărilor obligatorii impuse de administrația publică.

Din punct de vedere al plătitorului, sau cu alte cuvinte al constrângerii, ceea ce contează este creșterea globală a prelevărilor care-i sunt impuse de administrația publică (stat, colectivități locale, organisme ale securității sociale etc.). Din punct de vedere macroeconomic, important este volumul global al prelevărilor pe care administrația publică le percepe pentru a alimenta cheltuielile publice și sociale în cadrul politicilor sale de redistribuire.

În cadrul prelevărilor obligatorii se disting două componente esențiale și anume: impozitul și cotizațiile sociale. De aceea, în sens restrâns, fiscalitatea este înțeleasă ca ansamblul legilor și regulilor care condiționează impozitul.

Potrivit părerii specialiștilor¹, orice sistem fiscal pune trei probleme esențiale și anume:

- ce cantitate de bani va fi mai bine alocată prin intermediul statului decât prin utilizarea individuală și, în consecință, ce presiune fiscală este de dorit?
- cine încasează (mobilizează) resursele fiscale și prin ce fel de mijloace: impozite directe sau indirecte, asupra profitului sau asupra salariilor etc?
- cum sunt alocate în mod rațional resursele prelevate?

Dacă, pentru publicul larg, prelevările obligatorii constituie, cu certitudine, o intervenție esențială a colectivității în viața economică și sunt deci, în mod esențial, instrumente importante ale politicii economice, totuși, utilizarea lor efectivă în scopuri de politică economică este, după cum o dovedește practica țărilor cu economie de piață dezvoltată, foarte diferită. Astfel, în timp ce impozitul este destul de sistematic utilizat în scopuri economice, cotizațiile sociale apar, în schimb, ca un mijloc de finanțare a regimurilor sociale. Rata (nivelul) lor este reevaluat periodic în funcție de evoluția cheltuielilor, singurele dezbateri purtându-se asupra repartiției protecției sociale între patroni și salariați și, în mod suplimentar, asupra plafonului eventual al salariilor supuse cotizațiilor.

Cotizațiile sociale nu sunt totuși neutre din punct de vedere economic. Calculate în procent față de salarii, ele scumpesc costul factorului muncă direct

¹ Bremond J., Géledan A., - Fiscalite, în Dictionnaire économique et social, Hatier, Paris, 1990, p. 181-188.

- prin cotizațiile patronilor - și indirect, prin cele ale salariaților. Întrucât, la origine, regimurile sociale au fost concepute ca regimuri de asigurări (sociale, de șomaj) s-a creat obișnuința de a le considera drept contrapartidă a riscurilor pe care ele permit să fie acoperite.

Nu același lucru este însă în privința impozitului, considerat, potrivit definiției lui Gaston Jeze, unul din fondatorii științei financiare franceze drept o „prestație pecuniară percepută de la particulari pe calea autorității, cu titlu definitiv, fără contrapartidă, în vederea acoperirii cheltuielilor publice”. Spre deosebire de cotizațiile sociale, impozitul este perceput exclusiv ca un act de putere publică deoarece el este cerut „pe cale de autoritate” și fără contrapartidă. Aceasta permite puterii publice să-l modeleze liber, în funcție de obiectivul politicii lor și îndeosebi de obiectivele economice.

Expresia „fără contrapartidă” nu trebuie însă rău interpretată. Nu există contrapartidă directă și imediată a impozitului ceea ce face, astfel, ca el să se distingă de prețul unui bun sau serviciu sau de o cotizație vărsată pentru o asigurare. Contrapartida este mai nediferențiată. Ea se situează la nivelul ansamblului serviciilor pe care statul le face cetățenilor și la nivelul de dezvoltare al colectivității naționale. În același timp, experiența statelor cu economie de piață arată că, dacă cetățenii estimează că aceste servicii nu sunt în raport cu impozitul care le este perceput, statul, mai devreme sau mai târziu, trebuie să țină cont de părerea lor.

Din punct de vedere economic, ultima parte a definiției date impozitului de specialistul francez este esențială. Ea trebuie însă precizată, cu atât mai mult cu cât există, adesea, tendința de a analiza fiscalitatea ca un termen de justiție socială sau de eficacitate economică. Or, prin aceasta se uită un aspect esențial și anume că impozitul trebuie, înainte de toate, să asigure acoperirea sarcinilor publice, adică finanțarea bugetului de stat. Aceasta nu înseamnă că se pot ignora alte implicații ale impozitului.

Într-adevăr, unul din progresele esențiale ale democrației constă în a căuta mai multă echitate în distribuirea sarcinilor fiscale între cetățeni, impozitul fiind un important instrument de redistribuire. Un alt progres esențial al reflecției și practicii economice este că a pus la punct forme de impozit care permit să stimuleze economia, să o orienteze în direcțiile cele mai profitabile din punct de vedere al intereselor **colectivității** naționale. Drept urmare, impozitul reprezintă un instrument de transformare a comportamentului economic și unul din mijloacele de acțiune a statului asupra conjuncturii economice.

Din perspectiva celor spuse, una din problemele permanente care se pune cu privire la practicarea impozitului este aceea că poate exista o contradicție între dorința de randament fiscal și cea de intervenționism economic sau social. Așa, de exemplu, unele măsuri favorabile creșterii încasărilor bugetare pot fi nefavorabile din punct de vedere al justiției sociale sau eficacității economice. De asemenea, unele degrevări de impozit, justificate din punct de vedere social sau favorabile din punct de vedere economic, pot pune

serioase probleme pentru bugetul de stat, în sensul diminuării încasărilor. De aceea, în practica fiscală, una din principalele probleme care se pune este de a găsi formulele tehnice care să concilieze cât mai bine aceste obiective contradictorii.

În concluzie, impozitul are rolul să permită asigurarea finanțării cheltuielilor publice dar, în același timp, el trebuie să contribuie la realizarea obiectivelor economice și sociale ale națiunii. Pentru aceasta trebuie definit subiectul impozitării sau, cu alte cuvinte, baza de impozitare. Această alegere, larg determinată de considerații practice este, de asemenea, o alegere politică.

În economiile puțin dezvoltate și puțin monetarizate, alegerea bazei de impozitare este, de regulă, limitată, iar impozitul se bazează, adesea, pe date fizice. În economiile moderne, care sunt monetarizate, informațiile cu privire la bogăția cetățenilor, respectiv a capacității lor contributive, sunt însă mai precise. Drept urmare, impozitul se poate baza pe valoarea acestei bogății și el poate viza două niveluri: cel al stocului, adică al patrimoniului, și cel al fluxului, adică al venitului.

Venitul poate fi taxat la nivelul achiziției sale, prin impozitul pe venit, sau la nivelul folosirii sale, prin impozitul pe cheltuieli. Aceste două tipuri de impozit prezintă un avantaj esențial: baza lor se reînnoiește în fiecare an și se mărește pe măsură ce economia se dezvoltă.

Patrimoniul, care este un stoc, poate fi taxat la nivelul deținerii sau al transmiterii. În raport cu impozitarea venitului, impozitarea patrimoniului prezintă, potrivit specialiștilor¹, o serie de avantaje între care: este mai echitabilă, patrimoniul reflectând mai global capacitatea contributivă a cetățenilor; prezintă interes în plan economic, în măsura în care incită la exploatarea acestui patrimoniu în scopul de a degaja un randament care să acopere impozitul perceput. În schimb, impozitarea patrimoniului este mai dificil de pus în aplicare, patrimoniile fiind compuse, în bună parte, din stocuri de bunuri fizice, prin definiție mai greu de evaluat decât fluxurile financiare care sunt veniturile. La aceasta se adaugă faptul că randamentul impozitelor asupra patrimoniului este, în general, modestă, orice impozitare excesivă putând să conducă la o adevărată confiscare a proprietății.

Majoritatea țărilor occidentale asociază în practica sistemelor lor de impozitare, în mod simultan, toate cele patru baze de care aminteam: venitul, cheltuiala, patrimoniul posedat și cel transmis. Cu toate acestea, modalitățile și ponderea fiecărui tip de impozit variază mult de la o țară la alta, în funcție de istoria și sensibilitatea fiecărei colectivități naționale, după cum o dovedesc, de altfel, și statisticile O.C.D.E. (Tabelul 1).

Pentru a aprecia gradul de fiscalitate, indicatorul utilizat este **presiunea fiscală**, calculat ca pondere a încasărilor fiscale în P.I.B.

¹ Pebereau M. - La Fiscalité, în: La Politique économique de la France, Edition Armand Colin, 1987, p. 139.

$$\text{Presiunea fiscală} = \frac{\text{Încasări fiscale (stat + colectivități locale)}}{\text{P.I.B.}} \times 100$$

Acest indicator măsoară ponderea impozitului în raport cu volumul bogățiilor produse și permite astfel să se repereze sarcina fiscală. Unii autori preferă utilizarea noțiunii de **coeficient fiscal** în scopul de a evita conotațiile negative ale cuvântului presiune deși acesta din urmă exprimă totuși mai bine ideea de obligație care este inseparabilă de impozit.

Un indicator mai global, ce include și cotizațiile sociale, este **partea venitului socializat** care măsoară ponderea în P.I.B. a prelevărilor obligatorii în sens larg, deci importanța acoperirii colective a nevoilor.

Tabelul 1 - Prelevările obligatorii în marile țări O.C.D.E. în 1984

- % din P.I.B. -

	Total încasări fiscale	Impozite pe bunuri și servicii	Impozite pe patrimoniu	Impozite pe venituri și beneficii	Impozite pe salarii în sarcina patronilor	Diverse	Cotizații de securitate	Total prelevări obligatorii
Franța	25,7	13,1	2,0	7,9	1,1	1,6	19,8	45,5
Germania	24,0	10,2	1,2	12,6	-	0,0	13,7	37,7
Marea Britanie	31,5	11,7	4,7	14,7	0,4	0,0	7,0	38,5
Italia	27,2	10,7	1,2	14,9	-	0,4	14,0	41,2
SUA	20,6	5,3	3,0	12,3	-	0,0	8,4	29,0
Japonia	19,3	4,1	2,6	12,5	-	0,1	8,1	27,4
Suedia	37,3	12,7	0,8	21,3	2,4	0,1	13,2	50,5
Medie C.E.E.	29,8	12,9	1,8	14,5	0,4	0,2	12,1	41,9
Medie O.C.D.E.	27,9	11,2	1,7	14,4	0,5	0,2	9,2	37,1

Sursa: Statistica O.C.D.E., 1988

$$\text{Partea venitului socializat} = \frac{\text{Impozite} + \text{Cotizații sociale}}{\text{P.I.B.}} \times 100$$

În Franța, de exemplu, în anul 1990, acest indicator reprezenta 44,2% din P.I.B. (24,9% presiunea fiscală și 19,3% cotizațiile sociale).

1.2. Fiscalitatea – instrument de realizare a politicii economice

După cum o dovedește experiența internațională, fiscalitatea - și în cadrul acesteia impozitul cu deosebire - constituie unul din instrumentele foarte eficace de acțiune în vederea realizării politicii economice a diferitelor țări.

Ținând cont de ponderea sa, impozitul are un efect considerabil asupra economiei. Prin intermediul lui, agenții economici sunt determinați să-și

îmbunătățească structura activității, să-și organizeze producția, consumul sau economiile astfel încât să reducă la minimum prelevările fiscale asupra veniturilor lor.

Având în vedere că întreprinderile și indivizii reacționează la impozit, acesta este utilizat ca un mijloc de influențare a structurilor și comportamentelor, dar și a conjuncturii. El este utilizat pentru a descuraja dar și pentru a incita, caz în care este diminuat, amplexarea incitațiilor puse în aplicare fiind măsurată prin așa-numitele „cheltuieli fiscale”, adică prin pierderea de impozit corespunzătoare.

1.2.1. Impozitul și structurile economiei

Alături de alte instrumente și pârgii economico-financiare, impozitul este utilizat pentru a stimula anumite comportamente ale agenților economici și populației, pentru a orienta anumite decizii ale sectorului productiv și, nu în ultimă instanță, pentru a favoriza o serie de mutații structurale la nivelul economiei, al diferitelor sale ramuri și sectoare de activitate. Astfel:

a) prin structura, modul său de determinare și percepere, impozitul constituie un important instrument de care dispune statul pentru a orienta și modela comportamentul investițional al agenților economici. În acest sens, acționează, în principal: regulile de determinare a T.V.A. - care permit întreprinderilor să nu suporte, în fapt, acest impozit în cazul bunurilor de investiții, T.V.A. plătită în momentul achiziționării lor fiind deductibilă din totalul T.V.A. aferentă propriilor vânzări și datorată fiscoi - și mecanismul de amortizare a investițiilor.

În acest sens, unele țări, cum ar fi Franța de exemplu, au renunțat de mai multă vreme la mecanismul amortizării lineare pe considerentul că, din punct de vedere economic, această metodă prezintă un dublu inconvenient și anume: nu permite să se țină cont de deprecierea imediată care rezultă din achiziționarea bunurilor de investiții (diferența de preț între un bun „nou” și de „ocazie”) și nici de efectul de eroziune monetară care mărește, în valoare nominală, costul de înlocuire al bunului respectiv. Ea a fost înlocuită cu **metoda amortizării accelerate**, în scopul de a corecta neajunsurile menționate, pe de o parte, iar, pe de altă parte, de a încuraja investițiile întreprinderilor, întrucât mecanismul amortizării accelerate permite o substanțială economie în ce privește impozitul pe profit.

Cu diferențele de rigoare de la o țară la alta, acestor dispoziții legate de structura impozitului li se adaugă o serie de alte avantaje acordate în favoarea anumitor tipuri de investiții, precum și unele măsuri conjuncturale de relansare sau susținere a investițiilor agenților economici, corespunzător cerințelor și obiectivelor de politică economică ale diferitelor etape. Printre acestea se numără: diminuări ale impozitului pe profit în funcție de volumul anual al investițiilor sau de creșterea acestora de la o perioadă la alta, reducerea cu

diferite procente a impozitului aferent profitului reinvestit, majorarea cotei de amortizare etc.;

b) fiscalitatea constituie, de asemenea, un important instrument de acțiune al statului asupra structurilor industriale, impozitul fiind utilizat adesea în scopul favorizării regrupării sau creării de noi întreprinderi dar și al restrukturării aparatului productiv. În acest sens acționează o serie de măsuri cum sunt cele privind: diminuarea drepturilor de înregistrare în cazul fuzionării sau scindării întreprinderilor; posibilitatea - cu acordul administrației financiare - de a reporta deficitele societății absorbite în beneficiul societății absorbante; consolidarea la nivelul societăților „mamă” a beneficiilor sau pierderilor filialelor acestora în străinătate; evitarea, în cazul grupurilor de întreprinderi, a impozitelor în cascadă, prin aplicarea impozitului pe profit o singură dată, la nivelul filialelor care îl realizează; integrarea, în cazul alianțelor strategice - respectiv a grupurilor de întreprinderi constituite în scopul realizării în comun a diferite proiecte de cercetare, producție etc. - a rezultatelor direct în beneficiile societăților membre ale alianței, fără impozit la nivelul acesteia, cheia de repartitie între membri fiind liberă etc.;

c) foarte frecvent, fiscalitatea este pusă în slujba politicii orizontale: cercetare științifică, economisirea energiei, amenajarea teritoriului sau export.

În decursul timpului, dispozițiile fiscale adoptate în acest sens de diferite țări s-au multiplicat, ele vizând, în esență: amortizarea accelerată a investițiilor ce favorizează economisirea energiei și materiilor prime, precum și a celor destinate cercetării științifice sau creării de locuri de muncă în zone prioritare din punct de vedere al amenajării teritoriale; reducerea semnificativă a impozitului asupra beneficiului aferent produselor cercetării (cedări sau concesiuni exclusive de brevete, know-how etc); instituirea unui regim fiscal incitativ în ce privește crearea societăților financiare de inovații, posibilitatea întreprinderilor de a-și constitui din beneficii rezerve pentru implantări în străinătate ș.a.;

d) puterile publice utilizează fiscalitatea și ca un mijloc de orientare a economiilor populației către diverse forme de plasament. Așa de exemplu, economiile investite în anumite plasamente pot beneficia de exonerări ale impozitului pe venit sau de o reducere a acestuia proporțional cu volumul plasamentului efectuat, în limita anumitor plafoane. Veniturile aferente anumitor categorii de economii, cum ar fi, de pildă, cele din obligațiuni, acțiuni, diferite tipuri de livrete de economii, pot fi, de asemenea, exonerate de impozit în cadrul unor plafoane prestabilite.

După cum o dovedește practica unora din țările occidentale, acest regim fiscal al economiilor populației este extrem de complex și, de regulă, costisitor pentru finanțele publice. În același timp, el este destul de derutant pentru populație și, în general, se apreciază că doar un număr redus de specialiști sunt în măsură să exploateze întreaga paletă de avantaje fiscale acordate. De aceea, problema care se ridică este dacă efectul lor incitativ este justificat în raport cu costul fiscal ridicat. Fără a da un răspuns tranșant, o serie de analiști

consideră totuși că, nu trebuie uitat că în absența incitațiilor, înclinația către economisire se reduce, probabil, în favoarea consumului și încasările fiscale suplimentare vor fi cu certitudine inferioare estimării cheltuielilor fiscale corespunzătoare acestor regimuri derogatorii;

e) exemplele utilizării impozitului în folosul politicii sectoriale sunt multiple și ele vizează, de asemenea: dezvoltarea agriculturii, promovarea turismului și activității hoteliere, favorizarea investițiilor în domeniul presei, lupta contra poluării și protecția mediului etc.

1.2.2. Impozitul - instrument de reglare conjuncturală

Datorită multiplelor sale valențe și rolului său deosebit în orientarea și modelarea comportamentului agenților economici, precum și al populației, fiscalitatea, în general, și impozitul, în special, constituie un instrument important de reglare conjuncturală, fiind puse, de diferite țări occidentale, în slujba politicilor lor de stabilizare sau relansare economică.

Fundamentul teoretic al utilizării impozitului ca instrument de politică conjuncturală se găsește în teoria keynesiană (teoria multiplicatorului investițiilor). La rândul lor, teoreticienii economiei ofertei consideră limitarea impozitului drept o condiție esențială a creșterii economice.

Fiscalitatea poate, de asemenea, să joace un rol de stabilizare automată în cazul „aprinderii” economiei. Accelerarea creșterii economice antrenează, într-adevăr, o creștere mai mult decât proporțională a încasărilor fiscale care permite o contracție a deficitului bugetar. Potrivit teoriei keynesiene, această reducere a deficitului ar trebui să frâneze expansiunea.

Acestor efecte macroeconomice ale fiscalității se adaugă cele psihologice. Sensibilitatea agenților economici la fiscalitate permite, în general, amplificarea consecințelor măsurilor fiscale. Aceste aspecte psihologice sunt însă esențiale: o eroare de apreciere în această privință poate face inoperantă o măsură adaptată tehnic sau îi poate conferi un efect excesiv în raport cu obiectivul urmărit.

Datorită considerentelor arătate, în unele țări occidentale, și cu deosebire în Franța, fiscalitatea a fost utilizată, adeseori, în scop de reglare conjuncturală, fie pentru relansarea economiei, fie pentru a lupta împotriva inflației. Impozitul pe venit, impozitul pe profit, T.V.A., cotizațiile sociale etc. au fost utilizate în mai mică sau mai mare măsură în cadrul acestor politici. Astfel:

a) în diferite perioade, impozitul a fost utilizat ca unul din instrumentele de luptă contra inflației.

Potrivit teoriei și practicii internaționale, în caz de exces al cererii, mărirea presiunii fiscale poate constitui un mijloc eficace de reducere a capacității de consum a agenților economici și, implicit, a deficitului bugetar, impozitul pe venit și cel pe profit fiind instrumente foarte adecvate pentru acest tip de acțiuni.

În ipoteza în care tensiunile inflaționiste nu rezultă dintr-un dezechilibru între ofertă și cerere ci dintr-un derapaj al valorilor nominale, o manipulare a impozitului asupra cheltuielii poate să permită o calmare a prețurilor.

În acest context, experiența diferitelor țări occidentale relevă următoarele aspecte:

- impozitul pe venit a fost utilizat în mai multe rânduri ca un mijloc de reducere a deficitului bugetar în momentul în care o creștere a acestuia ar fi alimentat presiunile inflaționiste deja existente. În Franța, de exemplu, în acest scop, în diferite perioade, s-au practicat majorări excepționale ale impozitului pe venit: fie al tuturor categoriilor (în 1968), fie numai al celor cu venituri mari (în 1981). În majoritatea cazurilor, aceste majorări excepționale ale impozitului pe venit au avut drept principal obiectiv să limiteze amploarea deficitului bugetar într-un moment în care anumite cheltuieli apăreau ca necesare din rațiuni economice sau sociale și în care tensiunile inflaționiste făceau primejdioasă o creștere a deficitului;
- la rândul său, utilizarea impozitului pe profit drept instrument de reglare a volumului cererii (îndeosebi a celei de investiții), în sensul reducerii acesteia, s-a concretizat îndeosebi în manipularea cotelor de impozit și a regulilor de amortizare accelerată în sensul măririi cotelor de impozit pe profit și, respectiv, al diminuării cu diferite procente a coeficientului de amortizare, obiectivele urmărite fiind furnizarea de încasări suplimentare la bugetul de stat și comprimarea efortului investițional al agenților economici;
- T.V.A. a fost utilizată, la rândul său, în mai multe rânduri pentru a provoca o destindere temporară a prețului anumitor produse și a stopa spirala inflaționistă venituri-preț prin reducerea cu diferite procente sau chiar suprimarea T.V.A. aplicată anumitor produse.
- în fine, în unele țări, ca de exemplu în Franța, în scopul de a lupta contra inflației a fost creat un impozit original, dar cu o existență efemeră și anume - **prelevările conjuncturale**.

b) impozitul a fost și este utilizat frecvent în scopul relansării economice, măsurile adoptate în acest scop de unele țări occidentale (Franța și S.U.A. în cadrul programului pus în aplicare de președintele Reagan, de exemplu) vizând reducerea presiunii fiscale în vederea susținerii cererii (de consum și de investiții). Astfel:

- în Franța, cu deosebire, în vederea stimulării efortului investițional al agenților economici au fost luate, de-a lungul a diferite perioade de timp, o serie de măsuri constând - așa cum arătam în paragrafele anterioare - în: diminuarea impozitului pe profit în funcție de volumul anual al investițiilor sau de creșterea acestora de la o perioadă la alta, reducerea cotei de impozitare aferente profitului reinvestit și majorarea cotelor de amortizare accelerată;

- acestor măsuri de stimulare a cererii de investiții s-au adăugat, în ambele țări, altele, vizând creșterea puterii de cumpărare a populației și susținerea consumului acesteia pentru asigurarea relansării economice, în care sens s-a procedat la reducerea cu diferite procente a impozitului pe venit pentru toate categoriile de populație, precum și la diminuarea sensibilă a fiscalității în cazul persoanelor cu venituri modeste;
- în fine, alte dispoziții fiscale (reduceri de impozite, reduceri sau suprimări ale unor taxe sociale etc) au fost și sunt utilizate în scopul incitării și orientării agenților economici în direcția creării de locuri de muncă, fiind subordonate politicii de reducere a șomajului și de stimulare a ocupării, îndeosebi a tinerilor.

1.2.3. Restricții și limite în utilizarea fiscalității

Fiscalitatea, în general, și impozitul, în special, constituie, fără îndoială, instrumente eficace ale politicii economice. Cu toate acestea, nu trebuie neglijate anumite limite privind utilizarea lor în scopuri economice. Astfel:

- dincolo de un anumit nivel, amplexarea prelevărilor obligatorii riscă să afecteze dezvoltarea economică, paralizând inițiativele. Însăși natura sistemului economic riscă să fie afectată întrucât economia de piață implică ca agenții economici să dispună de marje întinse de libertate de decizie și deci, implicit, de mijloace importante.

În general, este dificil de determinat nivelul dincolo de care prelevările obligatorii devin primejdioase și nici una din teoriile existente nu face precizări în acest sens. De regulă, nivelul acestora variază de la o țară la alta, precum și de la o perioadă la alta și depinde atât de criteriile economice avute în vedere, cât și de condițiile sociologice și psihologice existente. Ceea ce este sigur este faptul că nivelul prelevărilor obligatorii este resimțit în prezent ca excesiv nu numai în România ci și într-o mare parte a țărilor occidentale;

- impozitul, ținând cont de importanța sa în viața socială, poate afecta, în anumite condiții, însăși competitivitatea internațională a întreprinderilor.

Fără îndoială, cursurile de schimb ale monedelor naționale integrează în ele diferențele sistemului fiscal la fel ca și pe alți factori structurali. De aceea, modificarea sistemului de impozitare prezintă riscul de a afecta competitivitatea agenților economici. Prin urmare, pentru a evita acest risc este necesar de a plasa orice reformă fiscală într-un context internațional. Această problemă este cu atât mai importantă în cazul României din considerente comunitare, integrarea economică în Uniunea Europeană necesitând, în mod inevitabil, o armonizare a sistemelor fiscale naționale;

- dacă obiectivul esențial al fiscalității este de a asigura autorității publice un anumit nivel de încasări, nu trebuie totuși pierdut din vedere că o rată de impozitare foarte ridicată poate avea efecte negative asupra comportamentelor

economice, inclusiv a celor vis-à-vis de impozit (tendințe de fraudă). De aceea, în permanență trebuie găsit un echilibru între două preocupări la fel de importante și anume: de a limita rata de impozitare, pentru a asigura un maximum de inițiativă economică, pe de o parte, iar, pe de alta, de a pune în aplicare incitații fiscale pentru a orienta inițiativa și comportamentul agenților economici.

Cât privește România, se pare că în prezent ceea ce lipsește sunt tocmai aceste incitații fiscale care să modeleze și orienteze comportamentul agenților economici;

- impozitul este nu numai un instrument de politică economică ci și unul de politică socială. De aceea nu trebuie uitat că repartitia sarcinii fiscale între cetățeni, care este o alegere politică majoră, se bazează, în toate democrațiile moderne, pe ideea de a preleva în funcție de mijloacele fiecăruia și ea integrează un obiectiv de redistribuire a veniturilor. Or, obiectivele economice și sociale sunt uneori dificil de conciliat în materie fiscală. Așa de exemplu, măsurile vizând încurajarea economisirii nu avantajează decât pe cei ce dispun de mijloace financiare și dacă ele iau forma exonerărilor sau prelevărilor forfetare, economia de impozit realizată este cu atât mai importantă cu cât venitul este mai ridicat. Drept consecință, are loc o limitare a incidenței progresivității impozitului care a fost concepută din rațiuni de ordin social. În același mod, măsurile de stimulare a investițiilor întreprinderilor pot fi interpretate ca un mijloc de creștere a profiturilor, în favoarea proprietarilor întreprinderilor. Pe de altă parte, aceste avantaje fiscale pot avea drept consecință o mărire a cotei de impozitare care este plătită de toți contribuabilii. Prin urmare, fiscalitatea trebuie să permită, în permanență, un echilibru între preocupările economice și cele sociale;

- intervenționismul fiscal se autoîntreține. Drept urmare, un regim derogatoriu, odată pus în aplicare, este foarte dificil de suprimat întrucât el a avut drept efect modificări în evoluția structurilor economice și industriale și repunerea sa în discuție poate avea, din această cauză, efecte destabilizatoare grave.

Dacă situația economică necesită, totuși, o nouă formă de intervenționism, puterea publică este determinată, în mod normal, să o adauge celor existente, mai degrabă decât să le substituie. Pe de altă parte, dacă aceste noi măsuri intervenționiste se referă la aceleași sectoare ca și precedentele, ele trebuie să cuprindă avantaje fiscale și mai importante decât precedentele pentru a fi eficiente.

De aceea, o reexaminare periodică sistematică a regimurilor fiscale derogatorii este foarte necesară pentru a evita efectele necorespunzătoare ale diferitelor măsuri. O astfel de reexaminare este cu atât mai utilă cu cât intervenționismul fiscal se traduce, în mod inevitabil, printr-o complicare a impozitului;

- pentru a fi acceptat impozitul și fiscalitatea, în general, trebuie să fie simple. O complexitate excesivă a sistemului fiscal este deci incompatibilă cu o bună administrare a impozitului și îl poate face chiar neagreat. Ea riscă, de asemenea, să complice controlul, deci să favorizeze fraudă și evaziunea fiscală care pot submina întregul sistem fiscal prin in justiția socială pe care o crează. În consecință, o problemă deosebit de importantă este aceea de a găsi un echilibru între exigențele pe care le presupune utilizarea impozitului în scopuri economice și claritatea necesară pentru ca în materie fiscală cetățenii să nu se transforme în simpli subiecți;

- în fine, din rațiuni economice, sociale și psihologice, precum și de eficacitate financiară, sistemul fiscal trebuie să fie stabil. Această stabilitate este garanția înțelegerii și acordului național, indispensabile în acest domeniu. Desigur, această stabilitate nu trebuie asimilată cu imobilismul. În primul rând pentru că structurile economice și sociale evoluează, într-o perioadă mai lungă de timp, și, în consecință, impozitul trebuie să fie adaptat realităților. Apoi, deoarece însăși definirea impozitului trebuie să constituie un act politic major. Exemplul Marii Britanii este edificator în acest sens, întrucât, plecând de la impozit a reușit să construiască prima democrație a epocii moderne.

2. PARTICULARITĂȚI ȘI ACCENTE PRIVIND MECANISMUL FISCAL ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN TRANZIȚIE

Guvernele au, fără îndoială, nevoie de fiscalitate pentru a-și asigura resursele bugetare necesare pentru finanțarea diferitelor cheltuieli publice și, respectiv, realizării de către stat a funcției sale redistributive. Fiscalitatea - iar în cadrul acesteia impozitul cu deosebire - constituie, deci, așa cum arătam în paragraful anterior, unul din instrumentele foarte eficace de acțiune a statului în vederea realizării obiectivelor sale de politică economică și socială, un important instrument de reglare conjuncturală ce poate fi pus în slujba politicilor sale de stabilizare sau relansare economică.

Ca expresie bugetară a priorităților de politică economico-financiară a statului în colectarea și redistribuirea fondurilor necesare susținerii activității sale, un sistem fiscal adecvat și coerent trebuie, pe de o parte, să genereze încasări pentru stat iar, pe de altă parte, să asigure repunerea acestora în circuitul economic național în concordanță cu obiectivele și prioritățile dezvoltării economico-sociale. Prin diferite forme de transferuri și subvenții sunt asigurate astfel resursele financiare necesare pentru finanțarea investițiilor statului, dar poate fi corectată și repartizarea inegală a bunurilor și veniturilor și, nu în ultimă instanță, stimulată activitatea și promovată creșterea economică.

Având în vedere incidențele multiple ale fiscalității asupra înclinației către economisire și în general asupra comportamentului agenților economici și al populației, precum și limitele și efectele „perverse” pe care le poate avea fiscalitatea în planul activității economice în contextul depășirii anumitor niveluri ale acesteia sau al nearmonizării diferitelor prevederi, una din principalele probleme ce trebuie urmărite din punct de vedere al sistemului fiscal este convergența măsurilor de politică fiscală cu obiectivele economice și sociale ce trebuie realizate, cu cerințele privind remodelarea și stimularea activității la nivel microeconomic.

Pentru România, aflată în prezent în proces de tranziție către economia de piață, politica financiară și cea fiscală, ca o componentă a sa, trebuiau deci strâns corelate cu politica economică, cu obiectivele și prioritățile realizării reformei economice, ale privatizării și restructurării. Drept urmare, ca și în alte țări din Europa Centrală și de Est, reforma sistemului fiscal a reprezentat o componentă a politicilor macroeconomice vizând înscrierea pe coordonatele noi ale economiei de piață. Intenția factorilor de decizie a fost de a introduce un sistem fiscal transparent, corect și renegociabil, adecvat obiectivelor de stabilizare macroeconomică, nivelul taxării trebuind să fie stabilit de asemenea manieră încât să asigure resursele bugetare necesare - inclusiv pentru

asigurarea protecției sociale absolut necesare în această dificilă perioadă - fără a descuraja însă activitatea productivă. În consecință, acțiunile de politică fiscală și bugetară s-au înscris, în principal, pe două coordonate și anume:

- reforma sistemului fiscal și bugetar, care să asigure crearea și perfecționarea pârghiilor necesare exercitării rolului consacrat politicii fiscale într-o economie de piață;
- adecvarea instrumentelor și acțiunilor specifice, corespunzător cerințelor susținerii obiectivelor stabilizării și relansării creșterii economice.

În acest context general, o succintă analiză retrospectivă pune în evidență o serie de **particularități și accente ce caracterizează politica fiscală** adoptată în această perioadă, constituind un demers oportun pentru evidențierea modului în care măsurile întreprinse s-au corelat cu măsurile de politică economică și cu obiectivele reformei economice din România.

I. Un prim aspect ce se cuvine semnalat este acela că pentru realizarea obiectivelor de stabilizare economică, guvernele post-decembriste, în consonanță cu politicile de austeritate bugetară, de limitare a excesului cererii și a inflației, au optat pentru o politică fiscală caracterizată, în principal, prin **lărgirea bazei de impozitare** sau, cu alte cuvinte, a numărului de impozite și taxe pentru a contrabalansa erodarea veniturilor și a meține deficitul bugetar la cote rezonabile. În principal, măsurile de lărgire a bazei de impozitare s-au concretizat în:

a) introducerea, în iulie 1993, a taxei pe valoarea adăugată (T.V.A.) în locul impozitului pe circulația mărfurilor (I.C.M.), ceea ce a contribuit la creșterea semnificativă a bazei de impozitare pe consum.

Concepută inițial ca o cotă unică de 18% pentru bunurile și serviciile din țară și din import și cotă zero pentru exporturi, legislația privind T.V.A. a evoluat, pe parcursul aplicării ei intervenind schimbări în ceea ce privește numărul cotelor, în special ca urmare a modificărilor efectuate în lista produselor scutite de la plata T.V.A. În consecință, începând cu 1 ianuarie 1995, în România s-au aplicat următoarele cote ale T.V.A.:

- cota normală de 18% pentru operațiunile privind: vânzările de bunuri mobile și imobile efectuate de către agenții economici înregistrați ca plătitori de T.V.A. către beneficiari cu sediul sau domiciliul în România, cu excepția bunurilor supuse cotei reduse de 9%, cotei zero și celor scutite de plata T.V.A.; vânzările de bunuri către persoanele fizice nerezidente în România; importul de bunuri mobile, precum și vânzarea acestora către beneficiari în condițiile arătate mai sus; prestările de servicii către beneficiarii menționați anterior;
- cota redusă de 9% aplicată la o gamă restrânsă de produse (unele produse alimentare, medicamente de uz uman și veterinar, substanțe farmaceutice, plante medicinale etc) de agenții economici producători, importatori și de cei ce le comercializează, cu excepția celor din rețeaua de alimentație publică și a celor care practică

adaosul comercial de alimentație publică. Începând cu 1 septembrie 1995, aplicarea cotei de 9% s-a extins și la: animale vii (bovine, porcine, ovine, caprine), păsări vii, lucrări agricole și de îmbunătățiri funciare, îngrășăminte chimice și minerale, insecticide, erbicide, fungicide, legume și fructe proaspete;

- cota zero, aplicată pentru: exportul de bunuri și prestările de servicii legate direct de exportul bunurilor efectuate de agenții economici cu sediul în România; transportul internațional de persoane în și din străinătate efectuat de agenții economici autorizați cu sediul în România; bunurile și serviciile în favoarea directă a misiunilor diplomatice, a reprezentanțelor internaționale interguvernamentale acreditate în România, bunurile și serviciile destinate realizării unor obiective pe teritoriul României cu finanțare directă asigurată din ajutoare sau împrumuturi nerambursabile acordate de guverne străine, de organisme internaționale, de organizațiile nonprofit și de caritate ș. a.;

b) stabilirea unei cote unice de impozit pe profit, inițial de 45% care ulterior a fost redusă la 38%, simultan cu eliminarea scutirilor de la plata acestui impozit acordate agenților economici pentru anumite perioade de la înființare, inclusiv cele prevăzute pentru societățile mixte în Legea nr. 35/1991 a investițiilor străine. În agricultură, cota de impozit pe profit a fost stabilită la 25%;

c) introducerea unui impozit progresiv pe salarii și impunerea autonomă a veniturilor realizate prin cumul, din august 1995 eliminându-se impozitul suplimentar de 30% aplicat veniturilor ce se obțin din cumul de funcții;

d) introducerea impozitului pe dividende (10%) și a celui asupra sumelor obținute din vânzarea unor active ale societăților comerciale cu capital de stat;

e) introducerea unor taxe de acciză la anumite bunuri și servicii de lux sau neesențiale, precum și la produsele petroliere și gazele naturale;

f) introducerea comisionului vamal și a altor taxe la importul sau exportul diferitelor produse;

g) introducerea de impozite și taxe locale în vederea sporirii resurselor de venituri ale bugetelor locale, precum și a eliminării discriminărilor între societățile comerciale cu capital de stat și cele cu capital privat, între persoanele fizice din mediul urban și cel rural, între proprietarii de bunuri impozabile (salariat sau persoană fizică) care desfășoară o activitate în mod independent. O serie de taxe au fost ajustate în funcție de rata inflației, legiferându-se, totodată, competența consiliilor locale de a majora sau micșora taxele în limitele prevăzute de lege, de a institui și alte taxe care să asigure acoperirea cheltuielilor solicitate de anumite servicii publice locale.

Acestor măsuri s-au adăugat altele care includ corectarea bazei de impozitare a profitului în funcție de nivelul inflației, obligativitatea plății de penalități pentru neachitarea obligațiilor către bugetele publice și de asigurări de stat, majorarea unor taxe și impozite (unele taxe vamale, de exemplu).

II. O altă particularitate a politicii fiscale în actuala perioadă de tranziție o constituie **tendința de modificare a raportului dintre impozitele directe și cele indirecte în favoarea primelor**. Astfel, dacă până în anul 1989 colectarea veniturilor fiscale s-a realizat prioritar pe calea impozitelor indirecte, suportate direct de cumpărător, ele reprezentând - în 1989 - 52,6% din P.I.B., în timp ce impozitele directe erau menținute la niveluri substanțial mai reduse, atât din rațiuni politice (pentru a nu lăsa contribuabililor impresia că sunt supuși unui exces de fiscalitate) cât și economice (pentru a nu exercita presiuni suplimentare asupra prețurilor ale căror costuri de producție se încadrau greu în cotele planificate), după decembrie 1989 randamentul impozitelor indirecte a suferit (cu diferențe de la un an la altul) scăderi importante. Una din principalele cauze o constituie contractarea masei impozabile sub efectul declinului accentuat al activității productive care-și găsește expresia, între altele, și în reducerea volumului vânzărilor cu amănuntul. În compensare, autoritățile guvernamentale au procedat la deplasarea accentului către impozitele directe, fie prin introducerea de noi impozite (impozitul pe dividende, de exemplu), fie prin majorarea cotelor acestora (cazul impozitului pe salariu, de pildă).

Pentru adâncirea constatărilor, dar și pentru nuanțarea și susținerea lor, am considerat necesară o analiză a structurii bugetului de stat, precum și a bugetelor locale și a bugetului asigurărilor sociale de stat pe fluxurile de intrare în perioada 1991-1997 care ne-a condus la o serie de concluzii și aprecieri interesante privind specificitatea fiscalității în actuala perioadă de tranziție a României către economia de piață. Astfel:

a) din analiza structurii veniturilor bugetului de stat (Tabelul 2) rezultă că, dacă în perioada 1991-1995, ponderea impozitelor directe în totalul veniturilor bugetului de stat, precum și al veniturilor sale fiscale o devansează pe cea a impozitelor indirecte, începând cu anul 1996, tendința care pare să se contureze este de diminuare a importanței impozitelor directe în favoarea celor indirecte, a căror pondere în totalul veniturilor bugetului de stat și, respectiv, al veniturilor sale fiscale reprezenta 55,3% și, respectiv, 57,5% față de doar 40,9% și, respectiv, 42,5% cât revenea impozitelor directe.

Tabelul 2 - Structura veniturilor bugetului de stat în perioada 1991 - 1997

	Structura veniturilor totale							Structura veniturilor fiscale						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Venituri - total (I + II)	100	100	100	100	100	100	100							
I. Venituri curente	98,8	98,4	99,9	99,9	99,9	99,4	95,6							
A. Venituri fiscale (A ₁ +A ₂)	96,5	94,7	96,4	93,9	96,6	95,4	92,4	100	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite	56,1	57,9	49,6	51,4	49,2	46,5	42,5	58,2	61,1	51,5	54,7	50,9	48,7	46,0

	Structura veniturilor totale							Structura veniturilor fiscale						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
directe														
- Impozit pe profit	21,1	23,1	19,8	21,5	21,7	19,2	21,7	21,9	24,4	20,6	22,9	22,4	20,1	23,5
- Impozit pe salarii	34,6	33,6	28,8	28,8	26,2	25,5	19,8	35,9	35,4	29,9	30,7	27,1	26,7	21,4
- Alte impozite directe	0,4	1,2	1,0	1,1	1,3	1,8	1,0	0,4	1,3	1,0	1,1	1,4	1,9	1,1
A ₂ . Impozite indirecte	40,4	36,8	46,8	42,5	47,4	48,9	49,9	41,8	38,9	48,5	45,3	49,1	51,3	54,0
- Accize + I.C.M.	36,7	30,6	19,6	8,7	8,1	8,1	12,0	38,1	32,4	20,4	9,3	8,5	8,5	13,0
- T.V.A.	-	-	19,2	25,6	29,3	29,2	28,6	-	-	19,9	27,3	30,3	30,6	31,0
- Taxe vamale	3,4	5,8	7,1	6,4	8,1	9,1	8,6	3,4	6,1	7,3	6,8	8,4	9,5	9,3
- Alte impozite indirecte	0,3	0,4	0,9	1,8	1,9	2,5	0,7	0,3	0,4	0,9	1,9	1,9	2,7	0,7
B. Venituri nefiscale	2,3	3,7	3,5	6,0	3,3	4,0	3,2							
- Venituri din dividende ale S.C.	x	1,6	0,1	x	-	-	-							
- Vărsăminte din profitul net al R.A.	-	0,3	0,5	0,4	0,5	1,0	0,6							
- Vărsăminte de la instituțiile publice	0,6	0,9	1,1	1,1	1,2	1,0	0,6							
- Vărsăminte din profitul net al B.N.R.	-	-	-	-	-	0,4	-							
- Diverse venituri	1,7	0,9	1,3	1,5	1,6	1,7	2,0							
II. Venituri din capital	1,2	1,6	0,1	0,1	0,1	0,6	4,4							
- Venituri din valorificarea unor bunuri ale statului	1,2	1,6	0,1	0,1	0,1	0,6	4,4							
III. Încasări din rambursarea împrumuturilor acordate	-	-	-	-	-	-	x							

Sursa: calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996, p. 736-737; Buletin statistic trimestrial, nr. 2/1997, p.138; O.G. cu privire la rectificarea bugetului de stat pe anul 1997, publicată în Monitorul Oficial al României, nr.193 din 13 august 1997, p. 6-8.

b) această tendință trebuie însă interpretată cu prudență pentru a nu conduce la concluzii eronate. Când facem această afirmație avem în vedere următoarele aspecte:

- tendința semnalată se referă doar la structura veniturilor bugetului de stat și nu a ansamblului veniturilor bugetare (buget de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat);
- în perioada 1993-1997, o parte din sumele reprezentând impozitul pe salarii ale căror procente se ridică la 17,5%, 20,7%, 26,2% și, respectiv, 35,6% din totalul impozitelor pe salarii au fost defalcate pentru bugetele locale și ele nu apar deci înregistrate în totalul veniturilor bugetului de stat și nici al veniturilor fiscale și impozitelor directe din componența sa;
- în cadrul bugetelor locale, aceste sume aferente impozitelor pe salarii sunt incluse într-un capitol separat intitulat „Sume defalcate din impozitul pe salarii pentru bugetele locale” și nu în totalul impozitelor pe salarii și, respectiv, al impozitelor directe și veniturilor fiscale. Or, prin acest „artificiu” de calcul se ajunge, în fapt, la o diminuare sensibilă a ponderii impozitului pe salariu și, în consecință, a impozitelor directe precum și a veniturilor fiscale în ansamblul veniturilor bugetare.

Având în vedere aceste considerente, am procedat la o aprofundare a analizei veniturilor bugetare și a structurii acestora. În acest sens, sunt de semnalat următoarele aspecte:

- recalculând veniturile bugetului de stat prin includerea sumelor defalcate din impozitul pe salarii pentru bugetele locale în ansamblul veniturilor bugetului de stat (și implicit al impozitelor directe și veniturilor fiscale) și, respectiv, al cheltuielilor (transferurilor) efectuate de la bugetul de stat - cum ar fi, probabil, mai normal - rezultă cu claritate că tendința de devansare a ponderii impozitelor directe de către cea a impozitelor indirecte nu se verifică nici pentru anul 1997, și nici pentru 1996 (Tabelul 3).

Tabelul 3 - Structura veniturilor bugetului de stat în perioada 1991 - 1997 recalculat prin includerea defalcărilor din impozitele pe salarii către bugetele locale

-% -

	Structura veniturilor totale							Structura veniturilor fiscale						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Venituri - total (I + II)	100	100	100	100	100	100	100							
I. Venituri curente	98,8	98,4	99,9	99,9	99,9	99,5	96,1							
A. Venituri fiscale (A ₁ +A ₂)	96,5	94,7	96,6	94,3	96,9	95,8	93,2	100	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite di-	56,1	57,9	52,5	54,8	53,5	51,6	48,2	58,2	61,1	54,4	58,1	55,2	53,9	51,7

	Structura veniturilor totale							Structura veniturilor fiscale						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
recte														
- Impozit pe profit	21,1	23,1	18,7	20,0	19,8	17,3	19,6	21,9	24,4	19,3	21,2	20,4	18,0	21,1
- Impozit pe salarii	34,6	33,6	32,9	33,8	32,5	32,7	27,7	35,9	35,4	34,1	35,8	33,6	34,2	29,2
- Alte impozite directe	0,4	1,2	0,9	1,0	1,2	1,6	0,9	0,4	1,3	1,0	1,1	1,2	1,7	0,9
A ₂ . Impozite indirecte	40,4	36,8	44,1	39,5	43,4	44,2	45,0	41,8	38,9	45,6	41,9	44,8	46,1	48,3
- Accize + I.C.M.	6,7	0,6	18,5	8,1	7,5	7,3	10,9	38,1	32,4	19,1	8,6	7,7	7,6	11,6
- T.V.A.	-	-	18,0	23,8	26,8	26,4	25,8	-	-	18,7	25,2	27,7	27,5	27,7
- Taxe vamale	3,4	5,8	6,7	5,9	7,4	8,2	7,7	3,4	6,1	6,9	6,3	7,6	8,6	8,3
- Alte impozite indirecte	0,3	0,4	0,9	1,7	1,7	2,3	0,6	0,3	0,4	0,9	1,8	1,8	2,4	0,7
B. Venituri nefiscale	2,3	3,7	3,3	5,6	3,0	3,7	2,9							
Venituri din dividende ale S.C.	-	1,6	0,1	-	-	-	-							
- Vărsăminte din profitul net al R.A.	-	0,3	0,5	0,4	0,4	0,9	0,6							
- Vărsăminte de la instituțiile publice	0,6	0,9	1,0	1,0	0,9	0,5								
- Vărsăminte din profitul net al B.N.R.	-	-	-	-	-	0,4	-							
- Diverse venituri	1,7	0,9	1,7	4,2	1,5	1,5	1,8							
II. Venituri din capital	1,2	1,6	0,1	0,1	0,1	0,5	3,9							
- Venituri din valorificarea unor bunuri ale statului	1,2	1,6	0,1	0,1	0,1	0,5	3,9							
III. Încasări din rambursarea împrumuturilor acordate	-	-	-	-	-	-	-							

Sursa: calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996, p.736-737; Buletin statistic, trimestrial, nr.2/1997, p. 138; O.G. cu privire la rectificarea bugetului de stat pe anul 1997, publicată în Monitorul Oficial al României nr.193 din 13 august 1997, p. 6-8

Comparând datele din tabelele nr. 2 și 3, rezultă că, dacă potrivit datelor „oficiale” (Tabelul 2), în 1997 ponderea deținută de impozitele directe în totalul veniturilor bugetului de stat, precum și al veniturilor sale fiscale este inferioară

cu 7,4 și respectiv 8 puncte procentuale celei deținute de impozitele indirecte, potrivit datelor din Tabelul 3, în care structura veniturilor bugetului de stat a fost recalculată prin includerea defalcărilor din salarii la capitolele impozite pe salarii și, implicit, impozite directe, venituri fiscale, venituri curente și venituri totale, ponderea impozitelor directe este superioară celei a impozitelor indirecte cu 3,2 și, respectiv, 3,4 puncte procentuale:

- concluzia noastră privind primatul impozitelor directe în raport cu cele indirecte este susținută, de asemenea, de analiza veniturilor cumulate ale bugetului de stat și bugetelor locale (Tabelul 4). În acest sens, din examinarea datelor tabelului nr.4 rezultă că, pe parcursul perioadei 1991-1996, ponderea impozitelor directe în totalul veniturilor cumulate ale celor două bugete a fost - în pofida unei tendințe de diminuare sensibilă a importanței lor în ansamblul veniturilor bugetare și fiscale în perioada 1993-1996 comparativ cu anii 1991 și 1992 - superioară celei ce revine impozitelor indirecte cu: 17,0 puncte procentuale în 1991; 20,1 în 1992; 4,0 în 1993; 8,9 în 1994; 5,3 în 1995 și 1,3 în 1996.

Tabelul 4 - Structura veniturilor totale ale bugetului de stat și bugetelor locale în perioada 1991-1996 ¹⁾

- % -

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Venituri totale ale B.S. și B.L.	100	100	100	100	100	100						
I. Venituri curente (A+B)	91,4	87,9	86,5	85,9	84,7	82,8						
A. Venituri fiscale	89,2	84,5	83,2	80,5	81,3	78,7	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite directe	53,1	52,3	43,6	44,7	43,3	40,0	59,5	61,9	52,4	55,6	53,3	50,9
- Impozit pe profit	19,1	20,4	16,7	18,0	17,3	15,2	21,4	24,2	20,1	22,3	21,3	19,3
- Impozit pe salarii	31,0	29,3	24,3	24,0	20,8	20,0	34,7	34,6	29,2	29,8	25,6	25,5
- Impozit pe venitul agricol	-	-	-	0,2	0,4	0,2	-	-	-	0,2	0,5	0,3
- Impozite și taxe de la populație	1,3	0,9	0,8	0,8	1,4	1,2	1,5	1,1	1,0	1,0	1,7	1,5
- Impozite pe clădiri și terenuri de la persoane juridice	-	-	-	-	-	1,2	-	-	-	-	-	1,5
- Alte impozite directe	1,7	1,7	1,8	1,7	3,4	2,2	1,9	2,0	2,1	2,1	4,2	2,8
A ₂ . Impozite indirecte	36,1	32,2	39,6	35,8	38,0	38,7	40,5	38,1	47,6	44,4	46,7	49,1
- Accize + I.C.M.	32,8	26,8	16,5	7,3	6,5	6,4	36,9	31,7	19,9	9,0	8,0	8,1

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
- T.V.A.	-	-	16,1	21,3	23,3	22,9	-	-	19,3	26,5	28,6	29,1
- Taxe vamale	3,0	5,0	6,0	5,3	6,4	7,2	3,3	6,0	7,2	6,6	7,9	9,1
- Alte impozite indirecte	0,3	0,4	1,0	1,9	1,8	2,2	0,3	0,4	1,2	2,3	2,2	2,8
B. Venituri nefiscale	2,2	3,4	3,3	5,4	3,4	4,1						
II. Venituri din capital	1,1	1,4	1,1	0,6	0,4	0,7						
III. Subvenții primite de B.L. de la B.S.	7,5	10,7	7,3	7,2	7,4	7,8						
IV. Sume defalcate din impozitul pe salarii pentru bugetele locale	-	-	5,1	6,3	7,4	8,5						
V. Alte venituri	-	-	-	-	0,1	0,2						

¹⁾ Potrivit datelor oficiale.

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, 1996, p.736-737, 740-741, Buletin statistic, trimestrial, nr.2/ 1997, p. 138 - 140.

- și mai relevante sunt rezultatele obținute prin recalcularea - păstrând raționamentul anterior, respectiv includerea sumelor defalcate din impozitul pe salarii pentru bugetele locale în ansamblul impozitelor directe și al veniturilor fiscale și nu într-un capitol separat - veniturilor cumulate ale bugetului de stat și ale bugetelor locale. (Tabelul 5).

După cum se poate lesne observa, datele tabelului nr. 5 vin în sprijinul afirmației noastre privind ponderea superioară, pe întreg parcursul perioadei 1991 - 1996, a impozitelor directe comparativ cu cele indirecte, chiar dacă, și în acest caz, se constată o ușoară tendință de scădere a ponderii lor în ansamblul veniturilor cumulate ale celor două bugete între anii 1993 - 1996 comparativ cu 1991 și 1992. În același timp, compararea datelor din Tabelul 5 cu cele „oficiale” din Tabelul 4 conduce, la rândul său, la punerea și mai pregnant în evidență a fenomenului sesizat anterior, respectiv de diminuare „artificială” a ponderii impozitelor directe și a veniturilor fiscale în ansamblul veniturilor bugetare ca urmare a includerii sumelor defalcate din impozitul pe salarii într-un capitol separat în cadrul veniturilor bugetelor locale și nu în totalul impozitelor directe și al veniturilor fiscale, cum ar fi normal și corect. Afirmația noastră este susținută, de altfel, de faptul că, în această variantă, ponderea impozitelor directe în veniturile cumulate ale bugetului de stat și bugetelor locale este superioară celei deținute de impozitele indirecte cu: 9,1 puncte procentuale în 1993; 15,2 puncte în 1994; 12,2 în 1995 și 9,8 în 1996 față de doar 4 puncte procentuale în 1993; 8,9 în 1994; 5,3 în 1995 și 1,3 în 1996 în varianta „oficială” (Tabelul 4).

Tabelul 5 - Structura veniturilor totale ale bugetului de stat și bugetelor locale în perioada 1991 - 1996, recalculată prin includerea defalcărilor din salarii în categoria impozitelor directe și în veniturile fiscale

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Venituri totale ale B.S. și B.L. (I la IV)	100	100	100	100	100	100						
I. Venituri curente (A+B)	91,4	87,9	91,7	92,2	92,2	91,2						
A. Venituri fiscale (A ₁ +A ₂) recalculate	89,2	84,5	88,3	86,8	88,7	87,2	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite directe recalculate	53,1	52,3	48,7	51,0	50,7	48,5	59,5	61,9	55,2	58,8	57,2	55,6
- Impozit pe profit	19,1	20,4	16,7	18,0	17,3	15,2	21,4	24,2	19,0	20,7	19,5	17,4
- Impozit pe salarii	31,0	29,3	29,4	30,3	28,2	28,5	34,7	34,7	33,3	34,9	31,9	32,7
- total												
- Impozit pe venitul agricol	-	-	-	0,2	0,4	0,2	-	-	-	0,2	0,4	0,3
- Impozite și taxe de la populație	1,3	0,9	0,8	0,8	1,4	1,2	1,5	1,1	0,9	1,0	1,5	1,4
- Impozite pe clădiri și terenuri de la persoane juridice	-	-	-	-	-	1,2	-	-	-	-	-	1,3
- Alte impozite directe	1,7	1,7	1,8	1,7	3,4	2,2	1,9	1,9	2,0	2,0	3,9	2,5
A ₂ . Impozite indirecte	36,1	32,2	39,6	35,8	38,0	38,7	40,5	38,1	44,8	41,2	42,8	44,4
- Accize + I.C.M.	32,8	26,8	16,5	7,3	6,5	6,4	36,9	31,7	18,7	8,4	7,3	7,3
- T.V.A.	-	-	16,1	21,3	23,3	22,9	-	-	18,2	24,6	26,3	26,3
- Taxe vamale	3,0	5,0	6,0	5,3	6,4	7,2	3,3	6,0	6,8	6,1	7,2	8,2
- Alte impozite indirecte	0,3	0,4	1,0	1,9	1,8	2,2	0,3	0,4	1,1	2,1	2,0	2,6
B. Venituri nefiscale	2,2	3,4	3,3	5,4	3,5	4,0						
II. Venituri din capital	1,1	1,4	1,1	0,6	0,4	0,7						
III. Subvenții primite de B.L. de la B.S.	7,5	10,7	7,3	7,2	7,4	7,9						
IV. Alte venituri	-	-	-	-	x	0,2						

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, 1996, p.736-737, 740-741; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 138- 140

- pe de altă parte, dacă luăm în considerare că o mare parte din veniturile bugetelor locale (70,6% în 1991; 84,1% în 1992; 46,0% în 1993; 43,1% în 1994; 36,0% în 1995 și 37,0% în 1996) este constituită din subvențiile primite de la bugetul de stat, iar pentru a evita dubbele înregistrări, deci supraevaluarea veniturilor celor două bugete, procedăm la o diminuare a veniturilor lor cumulate cu sumele aferente subvențiilor de la bugetul de stat, analiza structurii veniturilor bugetare cumulate în această nouă variantă pune în evidență o pondere și mai accentuată - comparativ cu cele două variante

anterioare - a impozitelor directe comparativ cu impozitele indirecte cărora le sunt superioare cu: 18,4 puncte procentuale în 1991; 22,6 în 1992; 9,9 în 1993; 16,4 în 1994; 13,8 în 1995 și 10,7 în 1996 (Tabelul 6).

- În fine, în sprijinul afirmațiilor noastre privind, pe de o parte, situarea pe primul loc a impozitelor directe în ansamblul veniturilor bugetare în perioada 1991 - 1996, în pofida unei tendințe de reducere sensibilă a ponderii lor în anumiți ani, iar, pe de altă parte, distorsiunea provocată de modul de înregistrare a sumelor defalcate din salarii pentru bugetele locale, pledează și analiza veniturilor cumulate ale celor trei bugete: de stat, locale și al asigurărilor sociale de stat (tabelele nr. 7, 8 și 9).

După cum rezultă din datele tabelului 7, în varianta „oficială”, impozitele directe deși se situează pe o pantă descendentă, continuă totuși să se mențină pe primul loc în ansamblul veniturilor celor trei bugete, fiind superioare (ca pondere în totalul veniturilor cumulate) celor indirecte cu: 13,1 puncte procentuale în 1991; 15,4 puncte în 1992; 3,0 puncte în 1993; 7,1 puncte în 1994; 4,3 puncte în 1995 și 1,1 puncte în 1996.

Tabelul 6 - Structura veniturilor totale ale bugetului de stat și bugetelor locale în perioada 1991 - 1996 recalculată prin includerea defalcărilor din salarii în categoria impozitelor directe și în veniturile fiscale și scăderea subvențiilor de la B.S. din veniturile totale

- % -

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Venituri totale ale B.S. și B.L.	100	100	100	100	100	100						
I. Venituri curente (A+B)	98,8	98,4	98,9	99,4	99,5	99,1						
A. Venituri fiscale (A ₁ +A ₂)	96,4	94,6	95,3	93,6	95,8	94,6	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite directe	57,4	58,6	52,6	55,0	54,8	52,7	59,5	61,9	55,2	58,8	57,2	55,6
- Impozit pe profit	20,6	22,9	18,1	19,4	18,7	16,5	21,4	24,2	19,0	20,7	19,5	17,4
- Impozit pe salarii	33,5	32,8	31,7	32,6	30,5	30,9	34,7	34,7	33,3	34,9	31,9	32,7
- Impozit pe venitul agricol	-	-	-	0,2	0,4	0,3	-	-	-	0,2	0,4	0,3
- Impozite și taxe de la populație	1,5	1,0	0,9	0,9	1,5	1,3	1,5	1,1	0,9	1,0	1,5	1,4
- Impozite pe clădiri și terenuri de la persoane juridice	-	-	-	-	-	1,3	-	-	-	-	-	1,3
- Alte impozite directe	1,8	1,9	1,9	1,9	3,7	2,4	1,9	1,9	2,0	2,0	3,9	2,5
A ₂ . Impozite indirecte	39,0	36,0	42,7	38,6	41,0	42,0	40,5	38,1	44,8	41,2	42,8	44,4
- Accize + I.C.M.	35,5	30,0	17,8	7,9	7,0	6,9	36,9	31,7	18,7	8,4	7,3	7,3
- T.V.A.	-	-	17,4	23,0	25,1	24,9	-	-	18,2	24,6	26,3	26,3
- Taxe vamale	3,2	5,6	6,4	5,7	6,9	7,8	3,3	6,0	6,8	6,1	7,2	8,2
Alte impozite indirecte	0,3	0,4	1,1	2,0	2,0	2,4	0,3	0,4	1,1	2,1	2,0	2,6

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
B. Venituri nefiscale	2,4	3,8	3,6	5,8	3,7	4,4						
II. Venituri din capital	1,2	1,6	1,1	0,6	0,4	0,7						
Alte venituri	-	-	-	-	0,1	0,2						

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, 1996, p.736-737, 740-741; Buletin statistic, trimestrial, nr.2/1997, p.138- 140.

Tabelul 7 - Structura veniturilor bugetare totale (buget de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat) în perioada 1991-1996. ¹⁾

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Venituri totale ale B.S., B.L. și B.A.S.	100	100	100	100	100	100						
I. Venituri curente (A+B)	93,3	90,7	89,6	88,9	87,7	85,2						
A. Venituri fiscale (A ₁ +A ₂ +A ₃)	91,6	88,0	86,6	84,0	84,6	81,9	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite directe	41,0	40,2	33,7	35,4	34,9	32,0	44,7	45,8	39,0	42,1	41,2	39,0
- Impozit pe profit	14,8	15,7	12,9	14,2	13,9	12,1	16,1	17,9	15,0	16,9	16,5	14,8
- Impozit pe salarii	23,9	22,5	18,8	19,0	16,8	16,0	26,1	25,6	21,7	22,6	19,8	19,5
- Alte impozite directe	2,3	2,0	2,0	2,2	4,2	3,9	2,5	2,3	2,3	2,6	4,9	4,7
A ₂ . Impozite indirecte	27,9	24,8	30,7	28,3	30,6	30,9	30,4	28,1	35,4	33,7	36,2	37,7
- Accize + I.C.M.	25,4	20,6	12,8	5,8	5,2	5,1	27,7	23,4	14,8	6,9	6,2	6,2
- T.V.A.	-	-	12,5	16,9	18,8	18,3	-	-	14,4	20,1	22,2	22,4
- Taxe vamale	2,3	3,9	4,6	4,2	5,2	5,7	2,5	4,4	5,3	5,0	6,1	7,0
- Alte impozite indirecte	0,2	0,3	0,8	1,4	1,4	1,8	0,2	0,3	0,9	1,7	1,7	2,1
A ₃ . Contribuții pentru asigurări sociale	22,7	23,0	22,2	20,3	19,1	19,0	24,9	26,1	25,6	24,2	22,6	23,3
B. Venituri nefiscale	1,7	2,7	3,0	4,9	3,1	3,3						
II. Venituri din capital	0,9	1,1	0,8	0,4	0,3	0,5						
III. Venituri de la bugetul de stat	5,7	8,2	5,6	5,7	6,0	7,4						
IV. Sume defalcate din impozitul pe salarii pentru bugetele locale	-		4,0	5,0	6,0	6,7						
V. Alte venituri	-	-	-	-	-	0,2						

¹⁾ Potrivit datelor oficiale.

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, 1996, p.736-737; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 138, 140, 142.

În celelalte două variante, respectiv cu includerea sumelor defalcate din impozitul pe salarii către bugetele locale în impozitele directe și veniturile fiscale, pe de o parte, (Tabelul 8) iar, pe de altă parte, cu operarea modificărilor impuse de faptul că o parte importantă a veniturilor bugetelor locale este constituită din subvenții primite de la bugetul de stat (Tabelul 9), ecartul între ponderea impozitelor directe și a celor indirecte în veniturile cumulate ale celor trei bugete este și mai mare, respectiv cu: 13,1 puncte procentuale în 1991; 15,4 în 1992; 7,0 în 1993; 12,1 în 1994; 10,3 în 1995 și 7,8 în 1996 în cazul includerii defalcărilor din impozitele pe salarii în impozitele directe și în venit-

urile fiscale și, respectiv, cu: 13,3 puncte procentuale în 1991; 16,9 în 1992; 7,5 în 1993; 12,8 în 1994; 10,9 în 1995 și 8,5 în 1996 în cazul diminuării veniturilor bugetelor locale cu sumele aferente subvențiilor primite de la bugetul de stat (Tabelul 8).

c) dincolo de tendința privind raportul dintre impozitele directe și indirecte, analiza structurii veniturilor bugetare, în contextul măsurilor de reformă fiscală adoptate în cei opt ani de tranziție pune în evidență și alte aspecte specifice sistemului fiscal românesc și anume:

- ponderea ridicată (circa 88 - 97,3% în perioada 1991-1996) a veniturilor fiscale (impozite directe + impozite indirecte + C.A.S.) în totalul veniturilor bugetare în raport cu alte surse de constituire cum sunt veniturile nefiscale sau veniturile din capital, de exemplu (tabelele nr. 7, 8, 9);

Tabelul 8 - Structura veniturilor bugetare totale (buget de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat) în perioada 1991 - 1996, recalculat prin includerea defalcărilor din salarii în categoria impozitelor directe și în veniturile fiscale

-% -

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Venituri totale ale B.S., B.L. și B.A.S.	100	100	100	100	100	100						
I. Venituri curente (A+B) recalculat	93,3	90,7	93,6	93,9	93,7	91,9						
A. Venituri fiscale (A ₁ +A ₂ +A ₃) recalculat	91,6	88,0	90,6	89,0	90,6	88,6	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite directe recalculat	41,0	40,2	37,7	40,4	40,9	38,7	44,7	45,8	41,7	45,3	45,1	43,7
- Impozit pe profit	14,8	15,7	12,9	14,2	13,9	12,1	16,1	17,9	14,3	16,0	15,4	13,7
- Impozit pe salarii - total	23,9	22,5	22,8	24,0	22,8	22,7	26,1	25,6	25,1	26,9	25,1	25,7
- Alte impozite directe	2,3	2,0	2,0	2,2	4,2	3,9	2,5	2,3	2,2	2,4	4,6	4,3
A ₂ . Impozite indirecte	27,9	24,8	30,7	28,3	30,6	30,9	30,4	28,1	33,9	31,8	33,8	34,8
- Accize + I.C.M.	25,4	20,6	12,8	5,8	5,2	5,1	27,7	23,4	14,1	6,5	5,8	5,7
- T.V.A.	-	-	12,5	16,9	18,8	18,3	-	-	13,8	19,0	20,7	20,7
- Taxe vamale	2,3	3,9	4,6	4,2	5,2	5,7	2,5	4,4	5,1	4,7	5,7	6,4
- Alte impozite indirecte	0,2	0,3	0,8	1,4	1,4	1,8	0,2	0,3	0,9	1,6	1,6	2,0
A ₃ . Contribuții pentru asigurări sociale	22,7	23,0	22,2	20,3	19,1	19,0	24,9	26,1	24,5	22,9	21,1	21,5
B. Venituri nefiscale	1,7	2,7	3,0	4,9	3,1	3,3						
II. Venituri din capital	0,9	1,1	0,8	0,4	0,3	0,5						
III. Subvenții de la bugetul de stat	5,7	8,2	5,6	5,7	6,0	7,4						
IV. Alte venituri	-	-	-	-	-	0,2						

Sursa: calculat pe baza datelor din: *Anuarul statistic al României*, 1996, p. 736 - 737, 740 - 743; *Buletin statistic, trimestrial*, nr. 2/1997, p. 138, 140 și 142.

Tabelul 9 - Structura veniturilor bugetare totale (bugetul de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale) în perioada 1991-1996, recalculate prin includerea defalcărilor din salarii în categoria impozitelor directe și în veniturile fiscale și scăderea subvențiilor de la B.S. din veniturile totale

-% -

	Structura veniturilor totale						Structura veniturilor fiscale					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Venituri totale ale B.S., B.L. și B.A.S.	100	100	100	100	100	100						
I. Venituri curente recalculate (A+B)	99,1	98,8	99,1	99,5	99,6	99,3						
A. Venituri fiscale recalculate (A ₁ +A ₂ +A ₃)	97,3	95,9	96,0	94,4	96,3	95,7	100	100	100	100	100	100
A ₁ . Impozite directe recalculate	43,5	43,9	40,0	42,8	43,4	41,8	44,7	45,8	41,7	45,3	45,1	43,7
- Impozit pe profit	15,7	17,1	13,7	15,1	14,8	13,1	16,1	17,9	14,3	16,0	15,4	13,7
- Impozit pe salarii - total	25,4	24,6	24,1	25,4	24,2	24,5	26,1	25,6	25,1	26,9	25,1	25,7
- Alte impozite directe	2,4	2,2	2,2	2,3	4,4	4,2	2,5	2,3	2,2	2,4	4,6	4,3
A ₂ . Impozite indirecte	29,6	27,0	32,5	30,0	32,5	33,3	30,4	28,1	33,9	31,8	33,8	34,8
- Accize + I.C.M.	26,9	22,5	13,6	6,1	5,6	5,5	27,7	23,4	14,1	6,5	5,8	5,7
- T.V.A.	-	-	13,2	17,9	19,9	19,8	-	-	13,8	19,0	20,7	20,7
- Taxe vamale	2,5	4,2	4,9	4,4	5,5	6,1	2,5	4,4	5,1	4,7	5,7	6,4
- Alte impozite indirecte	0,2	0,3	0,8	1,6	1,5	1,9	0,2	0,3	0,9	1,6	1,6	2,0
A ₃ . Contribuții pentru asigurări sociale	24,2	25,0	23,5	21,6	20,3	20,6	24,9	26,1	24,5	22,9	21,1	21,5
II. Venituri din capital	0,9	1,2	0,9	0,5	0,4	0,5						
III. Alte venituri	-	-	-	-	-	0,2						

Sursa: calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996, p.736-737, 741-743; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 138, 140, 142.

- după o evoluție relativ oscilantă între anii 1991-1994, cu creșteri urmate de scăderi, impozitul pe profit înregistrează ulterior o tendință de scădere a ponderii sale în veniturile fiscale și bugetare. Astfel, dacă în 1991 și 1992, potrivit variantei „oficiale”, ponderea sa în totalul veniturilor bugetului de stat era de 21,1% și, respectiv, 23,1% iar în veniturile fiscale de 21,9% și, respectiv, 24,4%, în anul 1996 aceasta era de 19,2% și respectiv 20,1%, iar în 1997 de doar 18,3% și, respectiv, 19%. Situația este similară și în cazul celorlalte variante considerate (Tabelul 10). În afara faptului că, pe parcursul perioadei analizate, s-a procedat la modificarea în trei etape a sistemelor de aplicare a impozitului pe profit precum și la reducerea cotei de impozitare de la 45% la 38%, ponderea redusă a impozitului pe profit în ansamblul veniturilor fiscale și bugetare, comparativ cu celelalte categorii de impozite, reliefează, în opinia noastră, dificultățile pe care le întâmpină agenții economici în desfășurarea unei activități profitabile în contextul crizei cu care se confruntă economia

românească în tranziție și blocajele financiare existente ce împiedică semnificativ asupra rezultatelor lor financiare. În același timp însă, ea poate sugera și un comportament atipic al agenților economici, caracterizat printr-o orientare insuficientă către maximizarea profitului și/sau manifestarea anumitor tendințe de evaziune fiscală;

- deși începând cu anul 1995 se observă o tendință de reducere sensibilă a ponderii impozitului pe salarii atât în ansamblul veniturilor fiscale și totale ale bugetului de stat cât și al veniturilor cumulate ale celor două și, respectiv, trei tipuri de bugete, totuși, așa cum rezultă și din datele tabelului nr. 10, ponderea impozitului pe salarii continuă să se mențină la un nivel ridicat. Astfel, în toate cele trei variante analizate în Tabelul 10, ponderea impozitului pe salarii în veniturile fiscale și totale este superioară celei deținute de impozitul pe profit pe întreg parcursul perioadei 1991-1996. De asemenea, dacă excludem varianta „oficială” pe motivul diminuării artificiale a volumului impozitului pe salarii cu sumele defalcate către bugetele locale, rezultă că, practic, impozitul pe salarii se situează pe primul loc în ansamblul veniturilor fiscale și bugetare constituind principala și cea mai sigură sursă de constituire a acestora;
- un aport important la formarea veniturilor bugetare o au contribuțiile pentru asigurări sociale a căror pondere, deși marchează o ușoară tendință de scădere, se menține totuși la un nivel ridicat, după cum se poate observa ușor din datele tabelului nr. 10;

În opinia noastră, reculul activității economice, demararea lentă a proceselor de privatizare și restructurare, blocajele financiare și evaziunea fiscală sunt principalii factori care au contribuit masiv la diminuarea fluxurilor financiare către bugetul de stat, precum și către bugetele locale și de asigurări sociale de stat. Practic, în perioada analizată, în pofida menținerii unor rate de impozitare oarecum similare celor din țările dezvoltate, ponderea veniturilor bugetare totale (veniturile cumulate ale celor trei bugete, fără excluderea subvențiilor de la bugetul de stat) în PIB s-a redus, în 1996 comparativ cu 1991, cu 6 puncte procentuale iar a celor fiscale (calculate conform variantei 2, deci cu includerea sumelor defalcate din salarii pentru bugetele locale în impozitele directe și veniturile fiscale) cu 6,2 puncte procentuale (Tabelul 12). Cauza principală, după cum reflectă, de altfel, și datele tabelului, o constituie diminuarea ponderii încasărilor din impozite (-3,9 puncte procentuale) și în special a celor din impozitele directe (-3,1 puncte procentuale), respectiv salarii (-1,7 puncte) și impozit pe profit (-1,6 puncte), pe de o parte, iar, pe de altă parte a ponderii în PIB a CAS (-2,3 puncte procentuale).

Tabelul 10 - Ponderea diferitelor categorii de impozite în veniturile bugetare și fiscale¹

- % -

		Venituri totale = 100							Venituri fiscale = 100						
		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
V. 1	B.Stat														
	- Impozit pe profit	21,1	23,1	19,8	21,5	21,7	19,2	18,3	21,9	24,4	20,6	22,9	22,4	20,1	19,0
	- Impozit pe salarii	34,6	33,6	28,8	28,8	26,2	25,5	21,6	35,9	35,4	29,9	30,7	27,1	26,7	22,5
	- Accize + I.C.M.	36,7	30,6	19,6	8,7	8,1	8,1	12,6	38,1	32,4	20,4	9,3	8,5	8,5	13,1
	- T.V.A.	-	-	19,2	25,6	29,3	29,2	30,8	-	-	19,9	27,3	30,3	30,6	32,0
	B.Stat+B.Loc.														
	- Impozit pe profit	19,1	20,4	16,7	18,0	17,3	15,2	-	21,4	24,2	20,1	22,3	21,3	19,3	
	- Impozit pe salarii	31,0	29,3	24,3	24,0	20,8	20,0	-	34,7	34,6	29,2	29,8	25,6	25,5	
	- Accize + I.C.M.	32,8	26,8	16,5	7,3	6,5	6,4	-	36,9	31,7	19,9	9,0	8,0	8,1	
	- T.V.A.	-	-	16,1	21,3	23,3	22,9	-	-	-	19,3	26,5	28,6	29,1	
	B.Stat+B.Loc.+B.A.Soc.														
	- Impozit pe profit	14,8	15,7	12,9	14,2	13,9	12,1	-	16,1	17,9	15,0	16,9	16,5	14,8	
	- Impozit pe salarii	23,9	22,5	18,8	19,0	16,8	16,0	-	26,1	25,6	21,7	22,6	19,8	19,5	
	- Accize + I.C.M.	25,4	20,6	12,8	5,8	5,2	5,1	-	27,7	23,4	14,8	6,9	6,2	6,2	
	- T.V.A.	-	-	12,5	16,9	18,8	18,3	-	-	-	14,4	20,1	22,2	22,4	
	- C.A.S.	22,7	23,0	22,2	20,3	19,1	19,0	-	24,9	26,1	25,6	24,2	22,6	23,3	
V. 2	B.Stat														
	- Impozit pe profit	21,1	23,1	18,7	20,0	19,8	17,3	16,5	21,9	24,4	19,3	21,2	20,4	18,0	17,1
	- Impozit pe salarii	34,6	33,6	32,9	33,8	32,5	32,7	29,2	35,9	35,4	34,1	35,8	33,6	34,2	30,2
	- Accize + I.C.M.	36,7	30,6	18,5	8,1	7,5	7,3	11,4	38,1	32,4	19,1	8,6	7,7	7,6	11,8
	- T.V.A.	-	-	18,0	23,8	26,8	26,4	27,8	-	-	18,7	25,2	27,7	27,5	28,8
	B.Stat+B.Loc.														
	- Impozit pe profit	19,1	20,4	16,7	18,0	17,3	15,2	-	21,4	24,2	19,0	20,7	19,5	17,4	
	- Impozit pe salarii	31,0	29,3	29,4	30,3	28,2	28,5	-	34,7	34,7	33,3	34,3	31,9	32,7	
	- Accize + I.C.M.	32,8	26,8	16,5	7,3	6,5	6,4	-	36,9	31,7	18,7	8,4	7,3	7,3	
	- T.V.A.	-	-	16,1	21,3	23,3	22,9	-	-	-	18,2	24,6	26,3	26,3	
	B.Stat+B.Loc.+B.A.Soc.														
	- Impozit pe profit	14,8	15,7	12,9	14,2	13,9	12,1	-	16,1	17,9	14,3	16,0	15,4	13,7	
	- Impozit pe salarii	23,9	22,5	22,8	24,0	22,8	22,7	-	26,1	25,6	25,1	26,9	25,1	25,7	
	- Accize + I.C.M.	25,4	20,6	12,8	5,8	5,2	5,1	-	21,7	23,4	14,1	6,5	5,8	5,7	
	- T.V.A.	-	-	12,5	16,9	18,8	18,3	-	-	-	13,8	19,0	20,7	20,7	
	- C.A.S.	22,7	23,0	22,2	20,3	19,1	19,0	-	24,9	26,1	24,5	22,9	21,1	21,5	
V. 3	B.Stat+B.Loc.														
	- Impozit pe profit	20,6	22,9	18,1	19,4	18,7	16,5	-	21,4	24,2	19,0	20,7	19,5	17,4	
	- Impozit pe salarii	33,5	32,8	31,7	32,6	30,5	30,9	-	34,7	34,7	33,3	34,9	31,9	32,7	
	- Accize + I.C.M.	35,5	30,0	17,8	7,9	7,0	6,9	-	36,9	31,7	18,7	8,4	7,3	7,3	
	- T.V.A.	-	-	17,4	23,0	25,1	24,9	-	-	-	18,2	24,6	26,3	26,3	
	B.Stat+B.Loc.+B.A.Soc.	15,7	17,1	13,7	15,1	14,8	13,1	-	16,1	17,9	14,3	16,0	15,4	13,7	
	- Impozit pe salarii														
	- Impozit pe profit	25,4	24,6	24,1	25,4	24,2	24,5	-	26,1	25,6	25,1	26,9	25,1	25,7	
	- Accize + I.C.M.	26,9	22,5	13,6	6,1	5,6	5,5	-	27,7	23,4	14,1	6,5	5,8	5,7	
	- T.V.A.	-	-	13,2	17,9	19,9	19,8	-	-	-	13,8	19,0	20,7	20,7	
	- C.A.S.	24,2	25,0	23,5	21,6	20,3	20,6	-	24,9	26,1	24,5	22,9	21,1	21,5	

Sursa: calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996, p. 736-737; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 138; O.G. cu privire la rectificarea bugetului de stat pe anul 1997, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 193 din 13 august 1997, p. 6-8.

¹ V. 1 - Varianta 1 - „oficială”; V. 2 - Varianta 2 - cu recalcularea impozitului pe profit, impozitelor directe și veniturilor fiscale prin includerea defalcărilor din impozitul pe salarii pentru B.L.; V. 3 - Varianta 3 - cu deducerea subvențiilor de la B.S. din veniturile totale și păstrarea neschimbată a celorlalte categorii conform V. 2.

- conform ultimelor două variante de calcul a veniturilor bugetare și fiscale, apreciate de noi ca fiind mai realiste, rezultă că, pe primul loc în constituirea veniturilor bugetare se situează, începând cu 1992, impozitele pe salarii, urmate de C.A.S., T.V.A. situându-se abia pe locul 3, iar impozitul pe profit pe locul 4. Practic, potrivit variantei 2, în 1996 impozitul pe salarii, avea o pondere de 22,7% în ansamblul veniturilor bugetare, CAS - 19%, TVA - 18,3%, iar impozitul pe profit doar 18,1%. În fapt aceasta semnifică că „povara” fiscalității apasă, în principal, asupra agenților economici și salariaților care sunt, principalii susținători ai veniturilor bugetare, atâta vreme cât contribuția lor reprezintă circa 54% din totalul veniturilor bugetare și, respectiv, aproximativ 61% din veniturile fiscale din care C.A.S. și impozitul pe profit reprezintă 31,1% și, respectiv, 35,2%, diferența revenind impozitului pe salarii.

III. O altă particularitate privind evoluția fiscalității în perioada 1991-1996 o constituie faptul că, începând cu anul 1993, **creșterea veniturilor bugetare** (atât ale bugetului de stat cât și a veniturilor cumulate a celor două și, respectiv, trei bugete considerate) precum **și a celor fiscale a fost devansată de creșterea nominală a P.I.B.** (Tabelul 11), evidențiind un proces de erodare a acestora în termeni reali.

Tabelul 11 - Situație comparativă privind evoluția P.I.B. și a veniturilor bugetare și fiscale în perioada 1991-1996¹

		1991 = 100						1992	1993	1994	1995	1996	1997
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996
V ₁	P.I.B.	273,6	909,1	2258,2	3292,3	4969,2		273,6	332,3	248,4	145,8	150,9	
	B.Stat												
	Venituri totale	274,5	763,4	1783,5	2594,4	3698,4	8296,3	274,5	278,1	233,6	145,5	142,6	224,3
	Venituri fiscale	269,5	762,3	1735,3	2598,0	3655,2	7944,2	269,5	282,9	227,6	149,7	140,7	217,3
	B.Stat+B.Loc.												
	Venituri totale	281,5	811,1	1913,4	2921,3	4208,0		281,5	288,1	235,9	152,7	144,0	
	Venituri fiscale	266,5	766,3	1727,1	2661,8	3712,7		266,5	283,7	228,4	154,1	139,5	
	B.Stat+B.Loc.+ B.A.Soc.												
	Venituri totale	282,4	808,9	1867,9	2800,7	4069,8		282,4	286,4	230,9	149,9	145,3	
	Venituri fiscale	271,2	764,0	1713,0	2584,4	3635,9		271,2	281,8	224,2	150,9	140,7	
V ₂	B.Stat												
	Venituri totale	274,5	810,0	1918,0	2836,5	4095,5	9202,9	274,5	295,0	236,8	147,9	144,4	224,7
	Venituri fiscale	269,5	810,6	1874,6	2848,9	4066,7	8883,6	269,5	223,4	231,3	151,9	142,7	216,9
	B.Stat+B.Loc.												

¹ V. 1 - Varianta 1 - „oficială”; V. 2 - Varianta 2 - cu recalcularea veniturilor fiscale prin includerea defalcărilor din impozitul pe salarii pentru B.L.; V. 3 - Varianta 3 - cu deducerea subvențiilor de la B.S. din veniturile totale, și păstrarea neschimbată a celorlalte categorii conform V. 2.

		1991 = 100						1992	1993	1994	1995	1996	1997
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Venituri totale	281,5	811,1	1913,4	2921,3	4208,0		281,5	288,1	235,9	152,7	144,0	
	Venituri fiscale	266,5	803,0	1862,0	2904,6	4110,9		266,5	301,3	231,9	156,0	141,5	
	B.Stat+B.Loc.+ B.A.Soc.	282,4	808,9	1867,9	2800,7	4069,8		282,4	286,4	230,9	149,9	145,3	
	Venituri totale												
	Venituri fiscale	271,2	799,2	1814,3	2766,8	3935,0		271,2	294,7	227,0	152,5	142,2	
V ₃	B.Stat+B.Loc.												
	Venituri totale	271,5	812,6	1919,2	2923,2	4187,4		271,5	299,3	236,2	152,3	143,2	
	Venituri fiscale	266,5	803,0	1862,0	244,6	4110,9		266,5	301,3	231,9	156,0	141,5	
	B.Stat+B.Loc.+ B.A.Soc.	274,9	809,9	1869,6	2794,8	3999,8		274,9	294,6	230,8	149,5	143,1	
	Venituri totale												
	Venituri fiscale	271,2	799,2	1814,3	2766,8	3935,0		271,2	294,7	227,0	152,5	142,2	

Sursa: calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996, p. 364- 365, 736 - 737, 740 - 743; Buletin statistic nr. 12/1996, p. II; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 138, 140 și 142.

Tabelul 12 - Ponderea în P.I.B. a diferitelor categorii de venituri bugetare și fiscale în perioada 1991- 1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Diferențe 1996 față de 1991
P.I.B.	100	100	100	100	100	100	
Venituri totale (B.S.+B.L.- +B.A.S.)	32,7	33,7	29,0	27,0	27,8	26,7	-6,0
I. Venituri curente	30,5	30,6	27,2	25,3	26,0	24,6	-5,9
A. Venituri fiscale	29,9	29,7	26,3	24,0	25,1	23,7	-6,2
A ₁ . Impozite total	22,5	21,9	19,9	18,5	19,8	18,6	-3,9
A ₁₁ . Impozite directe	13,4	13,6	11,0	10,9	11,3	10,3	-3,1
- Impozit pe profit	4,8	5,3	3,8	3,8	3,9	3,2	-1,6
- Impozit pe salarii	7,8	7,6	6,6	6,5	6,3	6,1	-1,7
- Alte impozite directe	0,8	0,7	0,6	0,6	1,1	1,0	+0,2
A ₁₂ . Impozite indirecte	9,1	8,3	8,9	7,6	8,5	8,3	-0,8
- Accize + I.C.M.	8,3	6,9	3,7	1,6	1,5	1,4	-6,9
- T.V.A.	-	-	3,6	4,5	5,2	4,9	4,9
- Taxe vamale	0,7	1,3	1,4	1,1	1,4	1,5	+0,8
- Alte impozite indirecte	0,1	0,1	0,2	0,4	0,4	0,5	+0,4
A ₂ . C.A.S.	7,4	7,8	6,4	5,5	5,3	5,1	-2,3
B. Venituri nefiscale	0,6	0,9	0,9	1,3	0,9	0,9	+0,3
II. Venituri din capital	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	-0,2
III. Subvenții de la bugetul de stat	1,9	2,7	1,6	1,5	1,7	2,0	+0,1
Venituri totale (cu exclu- dere subvențiilor B.S.)	30,8	30,9	27,4	25,5	26,1	24,8	-6,0

Sursa: calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996, p. 364 - 365, 736 - 737, 740 - 743; Buletin statistic nr. 12/1996, p. II; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 138, 140 și 142.

Pentru a conferi mai mult realism afirmațiilor noastre, am procedat la o analiză comparativă a evoluției PIB și a veniturilor bugetale totale (buget de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat) pe elemente structurale în anii 1995 și 1996, utilizând deflatorul PIB estimat de Comisia Națională de Prognoză la 145% pentru anul 1996. După cum se poate observa din datele tabelului nr.13, afirmațiile noastre sunt confirmate și de această dată, evoluția veniturilor bugetare cumulate (inclusiv subvențiile de la bugetul de stat) fiind inferioară celei al PIB cu 3,9 puncte procentuale, respectiv cu 5,4 puncte procentuale dacă scădem din totalul veniturilor subvențiile de la bugetul de stat pentru a evita dubla înregistrare. Față de 1995, veniturile fiscale (calculate conform metodologiei noastre, cu includerea sumelor defalcate din impozitele pe salarii pentru bugetele locale) au înregistrat o scădere cu 1,2 puncte procentuale determinată, în principal de scăderea volumului impozitelor directe (-5,1 puncte procentuale) iar în cadrul acestora a impozitului pe profit cu precădere (-13 puncte procentuale).

Tabelul 13 - Evoluția P.I.B. și a veniturilor bugetare în 1996 comparativ cu 1995

	1995 - mil. lei -	1996 deflatat - mil. lei -	1996/1995 %
P.I.B.	72559700	75527862	104,1
Venituri totale (B.S.+B.L.+B.A.S.)	20150115	20194115	100,2
I. Venituri curente (A+B)	18877919	185655514	98,3
A. Venituri fiscale ($A_1+A_2+A_3$)	18244381	17894791	98,1
A ₁ . Impozite directe	8232257	78149206	94,1
- Impozit pe profit	2811182	24467882	87,0
- Impozit pe salarii	4583205	4590543	100,2
- Alte impozite directe	837870	775589	92,8
A ₂ . Impozite indirecte	6159594	6232389	101,2
- Accize + I.C.M.	1053953	1024374	97,2
- T.V.A.	3778262	3696103	97,8
- Taxe vamale	1042971	1154264	110,7
- Alte impozite indirecte	284408	357647	125,8
A ₃ . C.A.S.	285253	3847481	99,9
B. Venituri nefiscale	633538	670723	105,9
II. Venituri din capital	62221	106196	170,7
III. Subvenții de la bugetul de stat	1199887	1490004	124,2
IV. Alte venituri	1088	32401	2978,0
Venituri totale (B.S.+B.L.+B.A.S.) cu excluderea subvențiilor de la B.Stat	18950228	18704111	98,7

Sursa: calculat pe baza datelor din: *Anuarul statistic al României*, 1996, p. 364 - 365, 736 - 737, 740 - 743; *Buletin statistic nr. 12/1996*, p. V; *Buletin statistic, trimestrial, nr.2/1997*, p. 138, 140 și 142.

În ceea ce privește rata fiscalității - calculată ca raport între totalul impozitelor încasate de administrația publică și PIB - , potrivit datelor statistice [Anuar statistic al României, 1996, p. 370], aceasta era, în 1994, de 20,4%, fiind cu 9,4 puncte procentuale mai mică decât în 1989. La rândul său, rata de presiune socială (cotizații sociale efectiv primite de administrația publică raportate la PIB) era de 8,1% marcând o creștere de 0,8 puncte procentuale față de 1989. Per total, rata globală sau, cu alte cuvinte, partea venitului socializat de care aminteam în paragraful 1, reprezenta 28,5% din PIB față de 47,1% în 1989.

Potrivit aprecierilor diferiților specialiști, în 1997 gradul de fiscalitate (globală, s.n.) ar fi fost cuprins între 29,4% și respectiv 34-35%. Dincolo de diferențele între nivelurile avansate de respectivii specialiști, a căror explicație poate fi determinată și de diferențele metodologice utilizate pentru aprecierea nivelului fiscalității ¹, comparațiile internaționale pun în evidență că față de media țărilor CEE, precum și de alte țări occidentale, atât rata fiscalității cât și coeficientul veniturilor socializate sunt mai mici (tabel nr. 14). Acesta este, de altfel, și motivul pentru care o serie de analiști apreciază că în România gradul de fiscalitate nu este ridicat comparativ cu alte țări din CEE și, în general, cu cel din economiile occidentale.

După părerea noastră, dincolo de aceste diferențe, așa cum rezultă ele din comparațiile internaționale, în aprecierea nivelului fiscalității în România ar trebui avute în vedere și alte aspecte și anume:

- comparațiile se fac de obicei cu țări cu o economie de piață dezvoltată și cu o stabilitate economică incomparabilă cu a României, care traversează o perioadă de multiple mutații structurale și o adevărată criză economică, iar agenții economici se confruntă cu dificultăți tot mai mari în asigurarea resurselor financiare necesare desfășurării procesului de producție și restructurării tehnice și tehnologice. Or, toate acestea influențează negativ profitabilitatea agenților economici, determinând reducerea masei profitului impozabil și, în consecință, sumele vărsate la buget sub forma impozitului pe profit , ceea ce face ca, în pofida unor cote ridicate, acesta să se situeze abia pe locul 4 în ansamblul surselor de constituire a veniturilor bugetare și fiscale.
- spre deosebire de țările dezvoltate, în care mecanismele de piață funcționează și unde există o anumită rigoare în comportamentul agenților economici, la noi aceste rigori abia încep să fie deprinse,

¹ În ce ne privește, întrucât nu am dispus de toate informațiile necesare, respectiv cele referitoare la prelevările (impozite, cotizații) către fondurile extrabugetare, nu am putut proceda la o determinare corectă a acestora ci doar parțială.

indisciplina financiară și evaziunea fiscală constituie - în lipsa unor reglementări și a unei organizări corespunzătoare a administrației financiare - o realitate, iar mentalitățile existente generează o reacție de autoapărare a agenților economici față de multitudinea de impozite și taxe ce trebuie plătite, favorizând evaziunea fiscală și dezvoltarea economiei subterane;

Tabelul 14 - Ponderea impozitelor și prelevărilor sociale în P.I.B. în România și alte țări

	Anul	Total impozite	din care, impozit pe:					Prelevări securitate socială	Total impozite și prelevări
			Salarii (Venit)	Profit	T.V.A.	Patrimoniu	Alte impozite		
România	1992	25,1	8,4	7,6	7,7	-	1,3	9,5	34,5
	1994	20,4	...	...	...	...	...	8,1	28,5
Franța	1987	25,3	5,7	2,3	13,0	2,1	2,3	18,9	44,2
	1990	24,9	...	...	...	...	...	19,3	44,2
Belgia	1987	34,5	15,3	3,0	10,9	0,8	-	10,9	45,4
Marea Britanie	1987	32,0	10,9	4,0	12,1	5,0	-	7,0	39,0
Germania	1987	23,5	10,7	2,2	9,5	1,1	-	14,0	37,5
Olanda	1987	26,2	9,3	3,3	11,8	1,6	0,2	19,3	45,5
Suedia	1987	37,7	20,4	2,5	13,3	1,5	2,4	13,4	53,5
S.U.A.	1987	20,3	10,2	2,0	5,1	3,0	-	8,6	28,9
Italia	1985	23,8	9,3	3,2	8,9	1,0	1,4	12,4	36,2
Țările C.E.-E. - medie -	1985	29,0	11,1	3,0	12,8	1,7	0,4	11,5	40,0

Sursa: V.V. Breteanu - *Presiunea fiscalității (II)*, în: *Tribuna Economică* nr.27/1994, p.4., *Anuarul statistic al României*, 1996, p.370., *Dictionnaire économique et social*, Hatier, 1990, p.187

- randamentul mai scăzut al prelevărilor sociale, comparativ cu unele țări occidentale, își găsește, la rândul său, explicația în nivelul mult mai redus al salariilor în România în raport cu cel practicat în țările dezvoltate, ceea ce face ca și C.A.S., în pofida unui nivel destul de ridicat (cca 23%), să dețină o pondere mai redusă în PIB;
- numai rata fiscalității în sine este insuficientă pentru aprecierea corectă a fiscalității și a impactului acesteia asupra activității economice și comportamentelor din economie. Foarte important este deci, după părerea noastră, modul în care se repartizează sau „apasă” fiscalita-

tea asupra diferitelor categorii de contribuabili (agenți economici, populație etc). Or, din analizele precedente rezultă că, în România, încasările bugetare sunt susținute în proporție de peste 50% de impozitele pe salarii, CAS și impozitul pe profit - care în 1996 reprezentau circa 61% din veniturile fiscale cumulate (buget de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat) - ceea ce semnifică, practic, o distribuție inegală a presiunii fiscale care este suportată, în principal, de agenții economici și de salariați.

Coroborat cu nivelurile de impozitare ridicate practicate în aceste cazuri (apropiate de nivelurile internaționale), precum și cu faptul că lor se adaugă și alte impozite și taxe ce trebuie plătite în contul diferitelor fonduri extra-bugetare (de șomaj, de sănătate, de risc și accident, pentru protecția specială a persoanelor handicapate etc), rezultă că în România, fiscalitatea, în pofida nivelului relativ mai redus (ca pondere în PIB) comparativ cu al altor țări occidentale, constituie totuși o restricție dură pentru salariați și mai ales pentru agenții economici confrunțați în prezent cu o decapitalizare accentuată și necesitatea unei restructurări profunde a activității lor productive, ea dovedindu-se, prin distorsiunile existente în modul de concepere a politicii fiscale, un factor nestimulativ pentru muncă, investiții (în ciuda diminuării cu 50% a impozitului aferent profitului reinvestit) și economisire și deci pentru relansarea creșterii economice. De altfel, după cum o dovedește experiența diferitelor țări, inclusiv în tranziție, prelevările asupra salariilor, suportate esențialmente de patroni pot, atunci când nivelul lor este ridicat, să înăbușe spiritul întreprinzător, având un efect desuasiv asupra angajării și stimulând munca la negru;

- în fine, celor arătate se adaugă și caracterul nestimulativ al altor pârghii economico-financiare utilizate în această perioadă și cu precădere creditul scump și nonselectiv. Or, toate acestea nu fac altceva decât să îngrădească libertatea de mișcare a agenților economici, să reducă posibilitățile investiționale ale acestora, să împietzeze asupra restructurărilor ce se impun și chiar să le amenințe supraviețuirea - cazul IMM-urilor care au fost supuse, practic, unui proces de falimentare în masă ca rezultat al politicilor fiscale și de credit fiind elocvent în acest sens.

IV. Examinarea cheltuielilor bugetare - atât ale bugetului de stat cât și cheltuielile cumulate ale celor trei bugete (de stat, locale și al asigurărilor sociale de stat) -, prin prisma datelor statistice de care am dispus, precum și a raportului dintre ele și veniturile bugetare și a corelației cu PIB pune, de asemenea, în evidență o serie de tendințe și particularități privind, pe de o parte, modul de distribuire a sarcinilor între organele puterii și administrației de stat centrale și locale iar, pe de altă parte, optica elaborării unui asemenea

plan financiar și modul în care pe parcursul celor opt ani de tranziție au fost utilizate resursele bugetare, măsura în care acestea și politica fiscală, în general, au fost orientate către încurajarea agenților economici în vederea desfășurării unei activități productive și operarea restructurărilor tehnice și tehnologice ce se impun, către stimularea procentului investițional și a exportului, crearea de noi locuri de muncă și creșterea competitivității produselor românești, precum și către finanțarea unor acțiuni și obiective social economice necesare pentru a asigura funcționarea normală a economiei. Astfel:

- o primă concluzie care se desprinde din analiză este aceea că, supus impactului inflaționist, agregatul cheltuieli bugetare totale (buget de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat) și în particular cheltuielile bugetului de stat au cunoscut, în perioada 1991 - 1996, o creștere de 46 de ori (44,7 ori dacă din totalul cheltuielilor celor trei bugete scădem transferurile de la bugetul de stat către bugetele locale, pentru a evita - ca și în cazul veniturilor - dubbele înregistrări) și, respectiv, de circa 44 de ori (Tabelul 15);
- pe parcursul întregii perioade analizate, după cum se observă și din datele tabelului 15, dinamica cheltuielilor bugetare a fost inferioară creșterii nominale a PIB. În schimb, ea a fost, în general, superioară dinamicii înregistrate în aceeași perioadă de veniturilor bugetare și fiscale, după cum rezultă din compararea datelor din Tabelul 15 cu cele din Tabelul 11;
- fenomenul de devansare a încasărilor bugetare și, respectiv, a veniturilor fiscale de către cheltuielile efectuate de administrația centrală și locală și a asigurărilor sociale de stat este reflectat, de altfel, și de evoluția ponderii veniturilor bugetare cumulate ale celor trei bugete comparativ cu cea a veniturilor bugetare și fiscale în PIB în aceeași perioadă (tabel nr. 16).

Tabelul 15 - Situație comparativă privind evoluția P.I.B. și a cheltuielilor bugetare în perioada 1991- 1996

	1991 = 100					- % -				
	1992	1993	1994	1995	1996	1992	1993	1994	1995	1996
1. P.I.B.	273,6	909,1	2258,2	3292,3	4969,2	273,6	332,3	248,4	145,8	150,9
2. Cheltuieli Buget de stat	302,5	767,6	2032,1	2948,3	4412,2	302,5	253,7	264,7	145,1	149,7
3. Cheltuieli totale B.Stat + B.Locale 1)	306,3	809,1	2121,9	3206,9	4810,7	306,3	264,7	262,5	151,0	150,0

	1991 = 100					1992	1993	1994	1995	1996
	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1995	1994	1995
2)	298,5	810,3	2141,1	3159,9	4621,5	298,5	271,4	264,2	147,3	146,5
4.Cheltuieli totale B.Stat+B.Locale+B.A. Soc	296,9	798,5	2053,0	3089,4	4629,3	296,9	267,0	257,1	150,5	149,8
1)										
2)	290,3	798,8	2062,0	3041,2	4470,9	290,3	275,2	258,2	145,5	147,0

1) calculate potrivit datelor „oficiale”; 2) recalculat prin deducerea transferurilor de la bugetul de stat către bugetele locale pentru a evita dubbele înregistrări.

Sursa: Calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, 1996 p. 364-365; 736-743; Buletin Statistic nr. 12/1996, p. V, Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 139, 141-142.

După cum se poate observa cu ușurință din datele tabelului nr.16, rezultă că, pe parcursul perioadei analizate se conturează următoarele tendințe și anume:

- deși cheltuielile bugetare cumulate ale celor trei bugete au înregistrat, asemeni veniturilor bugetare și fiscale, o tendință de scădere pe parcursul celor șase ani, aceasta a fost mai redusă comparativ cu cea înregistrată de veniturile bugetare și fiscale - indiferent de varianta considerată;
- în pofida tendinței de scădere semnalate, ponderea cheltuielilor bugetare în PIB a fost superioară celei deținute de veniturile bugetare și fiscale.

Coroborate, cele două tendințe semnalate pun în evidență că **în România**, ca de altfel și în alte țări în tranziție, **reforma fiscală** - așa cum a fost concepută - **este relativ ineficientă**, întrucât, pe de o parte, nivelurile ridicate de impozitare constituie o grea povară economică pentru o serie de contribuabili, și îndeosebi pentru agenții economici confrunțați cu necesitatea restructurării și sectorul privat al IMM în formare iar, pe de altă parte, devansarea încasărilor bugetare de nivelul cheltuielilor bugetare, care reprezintă circa 1/3 din PIB, are tendința să antreneze (cum de altfel, s-a și întâmplat în această perioadă) deficite bugetare care, după cum o dovedește practica internațională, conduc, adeseori, la inflație ridicată și un ritm scăzut de creștere economică.

**Tabelul 16 - Situație comparativă privind
ponderea veniturilor și cheltuielilor bugetare în P.I.B.
în perioada 1991 - 1996**

		-% față de PIB -						
		1991	1992	1993	1994	1995	1996	Difere- nțe 1996 față de 1991
1. Venituri bugetare totale (B.S.+B.L.+B.A.S.)	- potrivit datelor oficiale	32,6	33,7	29,0	27,0	27,8	26,7	-6,0
	- recalculate prin exclud. subv. pt. B.Loc.	30,8	30,9	27,4	25,5	26,1	24,8	-6,0
2. Venituri fiscale totale (B.S.+B.L.+B.A.S.)	- potrivit datelor oficiale	29,9	29,7	25,1	22,7	23,5	21,9	-8,0
	- recalculate prin includ. defalcărilor din salarii către B.Loc.	29,9	29,7	26,3	24,0	25,1	23,7	-6,2
3. Cheltuieli bugetare totale (B.S.+B.L.+B.A.S.)	- potrivit datelor oficiale	34,1	37,0	29,9	31,0	32,0	31,8	-2,3
	- recalculate prin exclud. transf. de la B.Stat	32,2	34,2	28,3	29,4	29,8	29,0	-3,2

Sursa: calculat după datele din: Anuar statistic al României, 1996, p. 736 - 743; Buletin statistic, trimestrial, nr. 2/1997, p. 139 și 141 - 142.

Or, pericolul este și mai mare în condițiile unei economii în tranziție, confruntată cu necesitatea realizării unor multiple transformări structurale și ale cărei posibilități de a apela la împrumuturi interne și/sau externe sunt mai reduse. În același timp, nu trebuie pierdut din vedere faptul că, însăși aceste împrumuturi pentru acoperirea deficitului bugetar pot avea un impact nefavorabil asupra activității agenților economici și sectorului privat, respectiv așa-numitul efect de evințione (crowding-out) care în plan intern se poate transpune printr-o înăsprire a condițiilor de acces la creditele necesare, respectiv printr-o creștere a dobânzilor [Dăianu, 1998].

În ce privește structura cheltuielilor bugetare, analizele întreprinse de noi, pun, de asemenea, în evidență câteva aspecte interesante, și anume:

- ponderea ridicată și relativ constantă a cheltuielilor social-culturale în ansamblul cheltuielilor bugetului de stat, precum și al cheltuielilor cumulate ale celor trei bugete, ele situându-se în ambele cazuri pe primul loc în ansamblul cheltuielilor efectuate de administrația publică, cu ponderi de circa 28-35% în cazul bugetului de stat și 38-44% (respectiv 41- 47% dacă scădem transferurile de la bugetul de stat către bugetele locale) în cazul cheltuielilor bugetare cumulate (tabelele 17 și 18).

**Tabelul 17 - Structura cheltuielilor
bugetului de stat**

-% -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cheltuieli - total	100	100	100	100	100	100	100
1. Social - culturale	34,8	29,2	30,7	29,4	28,2	29,4	33,2
- Învățământ	14,5	12,9	14,7	13,7	13,0	13,8	14,1
- Sănătate	11,5	9,4	8,9	9,1	8,3	8,5	7,9
- Cultură, artă, religie, activ. sportivă și de tineret	1,0	0,8	0,8	1,2	1,4	1,8	1,4
- Asistență socială, alocații, pensii, ajutoare, indemnizații	7,8	6,1	6,3	6,4	5,5	5,3	9,8
- Altele							
2. Servicii și dezvolt. publică, locuințe, mediu, ape	0,1	0,1	0,7	1,2	1,2	1,7	1,0
3. Apărare, ordine publică și siguranță națională	18,2	15,6	15,5	16,9	15,6	15,5	13,0
4. Servicii publice generale	2,9	3,0	4,2	4,5	4,6	3,7	3,6
5. Acțiuni economice	33,0	38,9	35,8	32,7	28,4	25,7	14,0
- Industrie	18,0	20,1	17,2	11,1	9,1	8,5	3,1
- Agricultură-silvicultură	6,7	13,3	12,5	10,7	11,3	11,2	6,8
- Transporturi și comunicații	6,0	3,9	4,4	5,6	5,3	4,6	3,2
- Alte acțiuni economice	2,3	1,6	1,7	5,3	2,7	1,4	0,9
6. Alte acțiuni	3,3	2,4	2,0	2,1	5,8	2,5	2,0
- Cercetare științifică ¹⁾	2,2	1,3	0,7	0,6	2,5	1,9	1,5
- Alte acțiuni economice	1,1	1,1	1,3	1,5	3,3	0,6	0,5
7. Transferuri din Bugetul de Stat	7,7	10,4	7,9	7,2	10,2	12,8	12,4
8. Plăți de dobânzi și alte chelt. aferente datoriei publice	-	0,4	3,2	5,8	6,0	7,4	17,8
9. Împrumuturi acordate	-	-	-	-	-	1,3	2,7
10. Fonduri de rezervă	-	-	-	-	-	-	0,3

¹⁾ inclusiv prospectare geologică.

Sursa: calculat după datele din *Anuarul statistic al României*, 1996, p. 736-737.; *Buletin statistic*, trimestrial, nr. 2/1997, p. 139, O.G. cu privire la rectificarea bugetului de stat pe anul 1997, publicată în *Monitorul Oficial al României*, p. 8-33.

Tabelul 18 - Structura cheltuielilor cumulate ale bugetului de stat, bugetelor locale și bugetului asigurărilor sociale de stat

- % -

	Potrivit datelor oficiale						Cu excluderea transf. de la B.Stat					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cheltuieli (B.S.+B.L.+ +B.A.S.) - total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1. Social-culturale	44,1	37,9	42,6	40,6	40,7	42,0	46,7	41,0	45,0	42,8	43,7	46,0
- Învățământ	10,3	9,4	10,1	9,6	8,9	11,1	11,0	10,2	10,7	10,2	9,5	12,2
- Sănătate	8,3	6,9	7,8	8,2	7,4	7,6	8,7	7,4	8,2	8,6	8,0	8,3
- Cultură, artă, religie, activ. sportive și de tineret	1,1	1,0	1,0	1,4	1,5	1,7	1,2	1,1	1,1	1,4	1,6	1,8
- Asistență socială, alocații, pensii, ajutoare, indemnizații	24,4	20,6	23,7	21,4	21,4	21,6	25,8	22,3	25,0	22,6	23,0	23,7
- Altele					1,5						1,5	
2. Servicii de dezvolt. publică, locuințe, mediu, ape	3,8	5,3	5,8	5,6	6,3	6,5	4,0	5,8	6,1	5,9	6,8	7,1
3. Apărare, ordine publică și siguranță națională	13,0	11,4	10,7	12,0	10,7	10,6	13,8	12,3	11,3	12,6	11,5	11,6
4. Servicii publice generale	2,9	3,0	3,8	4,2	4,1	3,5	3,1	3,2	4,0	4,4	4,5	3,8
5. Acțiuni economice	30,7	30,7	27,3	25,9	22,2	20,4	27,8	33,2	28,9	27,3	23,9	22,4
- Industrie	12,9	14,7	11,8	7,8	6,2	5,8	13,7	15,8	12,5	8,3	6,7	6,4
- Agricultură-silvicultură	4,8	9,7	8,6	7,6	7,7	7,7	5,0	10,5	9,1	7,9	8,3	8,4
- Transporturi-comunicații	6,8	5,1	5,7	6,7	6,5	6,0	7,2	5,6	6,0	7,1	6,9	6,5
- Alte acțiuni economice	1,8	1,2	1,2	3,8	1,8	0,9	1,9	1,3	1,3	4,0	2,0	1,1
6. Alte acțiuni	4,4	3,8	2,2	2,5	4,9	2,3	4,6	4,1	2,4	2,7	5,2	2,5
- Cercetare științifică ¹	1,6	1,0	0,5	0,5	1,7	1,3	1,7	1,0	0,5	0,5	1,8	1,4
- Alte acțiuni economice	2,8	2,8	1,7	2,0	3,2	1,0	2,9	3,1	1,9	2,2	3,4	1,1
7. Transferuri din B.Stat	5,5	7,6	5,4	5,1	7,0	8,7						
8. Plăți de dobânzi și alte cheltuieli aferente datoriei publice	-	0,3	2,2	4,1	4,1	5,0	-	0,4	2,3	4,3	4,4	5,5

	Potrivit datelor oficiale						Cu excluderea transf. de la B.Stat					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991	1992	1993	1994	1995	1996
9. Împrumuturi acordate						0,9						1,0
10. Rambursări împrumuturi						0,1						0,1

¹ inclusiv prospectare geologică.

Sursa: calculat după datele din: *Anuarul statistic al României*, 1996, p. 736-743; *Buletin statistic trimestrial*, nr. 2/1997, p. 139, 141-142

- tendința de diminuare a alocațiilor bugetare pentru acțiunile cu caracter economic vizând industria, agricultura, transporturile și comunicațiile, a căror pondere în volumul cheltuielilor bugetului de stat s-a redus cu 19 puncte procentuale în 1997 față de 1991, iar în veniturile cumulate ale celor trei bugete cu circa 6 puncte procentuale în 1996 comparativ cu 1991, fenomen determinat, în principal, de politica explicită adoptată în ultimii ani, de reducere și eliminare treptată a anumitor categorii de subvenții (ca, de exemplu, cele pentru cheltuielile curente de producție, pentru acoperirea unor diferențe de prețuri și tarife etc). Potrivit unor studii [Caietele Grupului Consultativ p. 39], în perioada 1990-1994, ponderea subvențiilor acordate întreprinderilor în totalul cheltuielilor bugetului public a scăzut de la 7,7% la 3,9%, deci cu aproximativ 4 puncte procentuale. Pentru formularea corectă a aprecierilor nu trebuie însă pierdut din vedere că pe parcursul celor opt ani de tranziție au fost luate o serie de măsuri vizând preluarea la datoria publică a unor datorii ale S.C. (circa 212 mld. lei în 1994), amânarea obligațiilor de plată către bugetul de stat sau scutirea de penalități aferente pentru neplata în termen a obligațiilor către bugetul de stat (circa 577 mld. lei ca efect al O.G. 13/1995 privind izolarea financiară a întreprinderilor cu pierderi) care reprezintă, în fapt, modalități indirecte de subvenționare a activității S.C. potrivit aprecierilor unor specialiști¹, subvențiile implicite (indirecte) acordate în anul 1995 exclusiv prin anularea datoriilor restante au reprezentat 1050 miliarde lei (50% din deficitul bugetului public pe anul 1995). La acestea trebuie adăugate încă 12 miliarde lei subvenții implicite prin reducerea datoriilor precum și cele rezultate din reeșalonarea datoriilor ce depind de

¹ Croitoru, L. - Bariere în calea restructurării întreprinderilor de stat, Centrul de Studii Politice și Analiză Comparativă, București, 1996.

perioada de scadență și care, potrivit unor calcule s-ar fi cifrat la 471 miliarde lei numai în 1996.

- cele două tendințe semnalate sunt reflectate, de altfel, și de diferențele existente în evoluția celor două tipuri de cheltuieli, pe parcursul perioadei 1991-1996 dinamica cheltuielilor social-culturale fiind superioară celei înregistrate de cheltuielile bugetare destinate acțiunilor economice. Așa de exemplu, în 1996, comparativ cu 1995 (pentru comparabilitate am apelat, de asemenea, la deflatorul PIB estimat de Comisia Națională de Prognoză la 145% pentru anul 1996), în timp ce cheltuielile bugetare cumulate au crescut cu 3,3 puncte procentuale iar cele social-culturale cu 6,6 puncte procentuale, cele pentru acțiuni economice s-au redus cu 5,1 puncte procentuale (Tabelul 19);

Tabelul 19 - Evoluția cheltuielilor bugetare cumulate (bugetul de stat + bugete locale + bugetul asigurărilor sociale de stat) în anul 1996 comparativ cu anul 1995

-% -

	1996/1995	Diferențe
Cheltuieli totale (B.S.+B.L.+B.A.S.)	103,3	+3,3
1. Social-culturale	106,6	+6,6
- Învățământ	129,7	+29,7
- Sănătate	104,7	+4,7
- Cultură, artă, religie, activ. sportive și de tineret	115,9	+15,9
- Asistență socială, alocații, pensii, ajutoare, indemnizații	104,6	+4,6
2. Servicii de dezvolt. publică, locuințe, mediu, ape	107,0	+7,0
3. Apărare ordine publică și siguranță națională	102,6	+2,6
4. Servicii publice generale	87,2	-12,8
5. Acțiuni economice	94,9	-5,1
- Industrie	96,1	-3,9
- Agricultură-silvicultură	102,7	+2,7
- Transporturi-comunicații	95,0	-5,0
- Alte acțiuni economice	55,1	-44,9
6. Alte acțiuni	48,8	-51,9
- Cercetare științifică	77,7	22,3
- Alte acțiuni	33,6	-66,4
7. Transferuri din B.Stat	129,3	+29,3
8. Plăți de dobânzi și alte cheltuieli aferente datoriei publice	126,8	+26,8

Sursa: calculat după datele din: *Anuarul statistic al României*, 1996, p. 737, 741 și 743; *Buletin statistic, trimestrial*, nr. 2/1997, p. 139, 141 și 142.

În fine, o ultimă concluzie care rezultă din analiza cheltuielilor bugetare este aceea de menținere în continuare a formării centralizate a veniturilor bugetare locale, ponderea transferurilor de la bugetul de stat către acestea situându-se încă la un nivel ridicat și chiar în creștere în ansamblul cheltuielilor bugetului de stat (12,4% în 1997 față de 7,1% în 1991).

3. IMPACTUL FISCALITĂȚII ASUPRA PROCESULUI DE RESTRUCTURARE AL SOCIETĂȚILOR COMERCIALE ȘI A ACTIVITĂȚII ECONOMICE A ACESTORA

Dezvoltarea și supraviețuirea întreprinderii într-un mediu concurențial depind în mare măsură de capacitatea acesteia de a se adapta la oportunitățile și amenințările mediului său înconjurător și, în consecință, de capacitatea sa de a-și alege acele variante strategice care, printr-o combinație eficientă a factorilor de producție, să-i permită inserția optimală în mediul din care face parte. Libertatea de care dispune întreprinderea în alegerile sale este însă o libertate limitată sau sub constrângere, în opțiunile sale strategice ea trebuind să țină seama de incidența diferiților factori din mediul său înconjurător.

Prin urmare, *fiscalitatea*, care se numără și ea printre factorii din mediul larg sau macromediu, *are un impact hotărâtor asupra dezvoltării și comportamentului întreprinderilor* ce acționează într-un mediu concurențial, alegerile acestora referitoare la investiții, mijloace de finanțare, restructurarea activității etc. fiind influențată de politica fiscală aplicată de stat. Acest impact se manifestă, în primul rând, prin diferențele de tratament fiscal ale fluxurilor de venituri și cheltuieli ale întreprinderii. Potrivit opiniei unor specialiști¹, fiscalitatea „agresează” firma, prin necesitatea efectuării de către aceasta a unor plăți către buget, ceea ce pentru firmă înseamnă, de fapt, fluxuri de numerar negative în patru momente și anume:

- la data achiziționării utilajelor, materiilor prime și materialelor necesare desfășurării activității, când întreprinderea trebuie să plătească T.V.A. aferentă acestor intrări, care deși nu este făcută direct către buget și există posibilitatea deductibilității ei, gestionarea acestui impozit implică costuri pentru firmă;
- la data plății salariilor, când are loc plata C.A.S. care este un cost efectiv pentru firmă;
- la data plății unor impozite, taxe, și vărsăminte asimilate (de regulă impozite și taxe locale) care și ele sunt elemente de cost efectiv pentru firmă și, într-o anumită măsură, ridică problema lichidităților ce trebuie asigurate pentru plata acestora;
- la data plății impozitului pe profit întrucât nu este suficient ca firma să fie profitabilă, ci ea trebuie să dețină lichiditățile necesare pentru

¹ Hoanță, N. - Finanțarea fiscalității de către firme, în: Impozite și taxe, nr. 1-2, 1997, p. 6-7.

efectuarea plăților efective, deoarece în lipsa acestor lichidități costul finanțării acestei componente a fiscalității crește fie cu costul procurării fondurilor respective, fie cu cel determinat de majorările de întârziere în cazul neplății la termen a impozitului.

Acestor aspecte se adaugă și o serie de alte prevederi legale cu caracter fiscal (regimurile de amortizare, de decontare a cheltuielilor de reclamă și publicitate etc.) care, de asemenea, au incidențe în planul activității întreprinderii și a fluxurilor sale financiare.

Din această succintă prezentare și coroborat cu opiniile avansate de noi în paragrafele anterioare, rezultă că măsurile de politică fiscală trebuie armonizate cu obiectivele de politică economică, cu necesitățile reformei și ale restructurării economice. Alături de celelalte pârghii economico-financiare și în strânsă interdependență cu acestea, *fiscalității îi revin, deci, responsabilități sporite în asigurarea climatului corespunzător pentru înfăptuirea restructurării la nivel macro și microeconomic* care, în esență, vizează asanarea economiei de capacitățile și întreprinderile ineficiente și neviabile, pe de o parte, iar pe de altă parte, modernizarea și re tehnologizarea celor ce se dovedesc viabile, concomitent cu crearea de noi întreprinderi și stimularea dezvoltării sectorului privat de I.M.M. și reducerea dezechilibrelor sectoriale și regionale. Politica fiscală trebuie astfel concepută încât, la nivel de întreprindere să creeze condiții pentru finanțarea obligațiilor fiscale cu costuri cât mai reduse și cu fluxuri de numerar negative cât mai mici, aceasta constituind o premisă esențială pentru susținerea relansării activității economice a acestora, a eforturilor lor în direcția restructurării tehnice și tehnologice.

Problema racordării măsurilor de politică fiscală la cerințele impuse de necesitățile restructurării este cu atât mai importantă cu cât, multe din întreprinderile românești trebuie să facă față unor nevoi stringente de finanțare a activității lor curente datorită decapitalizării lor accentuate, costurilor prohibitive de procurare a capitalului și blocajelor financiare, profitabilității reduse sau chiar pierderilor cu care unele dintre ele se confruntă. În acest sens, cercetările efectuate de noi, pun în evidență următoarele aspecte:

a) la sfârșitul anului 1994, un număr de 398 S.C. cu contul principal deschis la B.C.R. înregistrau un volum total de pierderi de 694,4 mld. lei din care 7,4% aferente anilor anteriori și 92,4% aferente anului 1994. În cadrul acestora din urmă majoritatea (48,7%) reprezentau pierderi din activitatea de exploatare - cauzate de depășirea costurilor de producție și nerealizarea veniturilor pe fondul unei utilizări reduse a capacităților de producție și scăderii volumului producției etc. - și din operațiuni financiare (44,1%) în cadrul acestora o pondere deosebită revenind dobânzilor datorate la creditele bancare și penalităților negative din cursul valutar.

Potrivit unor studii sectoriale efectuate de firme românești și străine, întreprinderile cu pierderile cele mai mari din economia românească sunt, în general, de mari dimensiuni, sunt noduri importante în blocajul financiar,

dispun de excedente importante de capacități de producție și sunt responsabile de o mare parte a creditelor neperformante aflate în portofoliul băncilor comerciale, în timp ce contribuția lor la crearea P.I.B. este destul de redusă¹;

b) dată fiind insuficiența resurselor proprii de susținere a activelor circulante - generată de subcapitalizarea moștenită dar și accentuată prin unele din măsurile adoptate în actuala perioadă de tranziție - agenții economici, fie ei cu capital de stat sau privat, au fost obligați să apeleze din ce în ce mai mult la surse financiare atrase (credite bancare, datorii față de furnizori și de bugetul statului) fapt ce a făcut ca, în general, raportul dintre acestea și capitalul subscris să crească, atât la nivelul economiei naționale cât și al principalelor ramuri de activitate sau forme de proprietate (Tabelul 20).

Tabelul 20 - Raportul dintre sursele atrase și capitalul social la nivelul economiei naționale, al ramurilor de activitate și al diferitelor forme de proprietate

-% -

Raportul dintre sursele atrase și capitalul social	1992	1993	1994*	Sem. I 1995
1. Economie națională	28,5	70,7	26,2	32,0
2. Ramuri:				
- industrie	22,7	50,5	20,6	25,4
- agricultură	24,8	78,6	30,1	36,9
- construcții	54,1	114,7	52,9	73,1
3. Forme de proprietate				
- de stat	23,4	53,6	18,0	21,5
- privată	364,6	419,0	198,4	293,9
- mixtă	99,2	322,6	48,7	54,1
- cooperatistă și obștească	69,0	98,1	131,2	156,0

* Începând cu 1994, capitalul social a fost majorat ca urmare a reevaluării imobilizărilor corporale, situație care a condus la diferențe importante în ce privește raportul dintre sursele atrase și acesta în 1994 față de 1993.

Sursa: Trei ani de guvernare, Guvernul României, București, nov. 1995.

În ansamblul surselor atrase, sumele datorate furnizorilor altor creditori dețin - în condițiile subcapitalizării multor agenți economici, dar și al indisciplinei economice ce-i caracterizează pe aceștia - cea mai mare pondere în totalul surselor atrase (42,15 la nivelul economiei naționale, 41% al industriei, 42,5% al construcțiilor, 60% al comerțului și 20,5% al agriculturii în sem. I 1995), constituind elementul principal al arieratelor și blocajelor financiare din economie. Lor li se adaugă creditul bancar care continuă să reprezinte o importantă sursă de susținere financiară, la finele sem. I 1995 înregistrându-se

¹ Croitoru, L. - Bariere în calea restructurării întreprinderilor de stat, Centrul de Studii Politice și Analiză Comparativă, București, 1996.

chiar o creștere a ponderii acestuia în totalul surselor atrase față de anul 1992 (Tabelul 21).

c) blocajul financiar, situat la cote apreciabile, afectează atât activitatea agenților economici cu capital de stat, cât și a celor din sectoarele privat și mixt (Tabelul 22), inclusiv a întreprinderilor care desfășoară o activitate eficientă dar care nu-și pot încasa creanțele la timp datorită fie nerespectării disciplinei contractuale și de plăți, fie insolvabilității clienților.

Tabelul 21 - Ponderea creditului bancar în totalul surselor atrase

-% -

	1992	1993	1994	Sem. I 1995
1. Economia națională	28,2	26,8	32,6	31,4
2. Principalele ramuri				
- industrie	28,5	24,9	31,3	31,5
- agricultură	60,3	57,4	63,7	63,4
- construcții	17,4	11,5	10,3	13,4
- comerț	16,1	14,8	13,5	15,5
3. Forme de proprietate				
- de stat	31,3	30,8	36,9	34,2
- privată	13,3	16,8	21,4	23,4
- mixtă	20,8	16,5	39,7	39,7
- cooperatistă și obștească	27,6	26,2	22,6	25,9

Sursa: Trei ani de guvernare, Guvernul României, București, nov. 1995, p.91.

Potrivit datelor statistice, sumele efectiv blocate la agenții economici aflați în insolvabilitate absolută (cu datorii mai mari decât creanțele) se localizau la finele sem. I 1995, în principal în sectorul proprietății private și al proprietății de stat care dețineau cea mai mare parte a sumelor blocate (48%, respectiv 46,1%) iar pe ramuri, în comerț (35,9%) și industrie (34,4%).

Tabelul 22 - Raportul dintre sumele efectiv blocate și totalul obligațiilor de plată

-% -

	1992	1993	1994	Sem.I 1995
Economia națională	41,9	45,6	49,5	48,9
Proprietatea de stat	34,6	38,5	41,5	43,1
Proprietatea mixtă	44,0	39,9	45,9	34,9
Proprietatea privată	66,0	60,9	60,7	59,2
Proprietatea cooperatistă și obștească	42,6	50,9	53,5	47,8

Sursa: Trei ani de guvernare, Guvernul României, București, nov. 1995, p. 93.

d) multe întreprinderi întâmpină frecvent dificultăți în asigurarea resurselor materiale. Ele sunt determinate atât de faptul că majoritatea întreprinderilor se confruntă cu lipsa de lichidități - datorită subcapitalizării și blocajului financiar din economie, precum și caracterul prohibitiv al dobânzilor bancare, ceea ce face neatractiv apelul la credite pentru completarea mijloacelor circulante, cu toate că el reprezintă principala soluție pentru multe întreprinderi - cât și de diminuarea ofertelor interne de materii prime și efortul valutar apreciabil necesar pentru procurarea lor din import. La acestea se adaugă, nu de puține ori, nerespectarea de către furnizori a obligațiilor contractuale și prețurile ridicate practicate de unii dintre aceștia, mai ales când dețin poziție de monopol.

e) o situație de-a dreptul critică se înregistrează în sectorul I.M.M., circa 80% dintre acestea fiind în reducere de activitate sau în pragul falimentului, ceea ce nu face altceva decât să creeze un obstacol în plus în înaintarea către economia de piață și înfăptuirea reformei economice dacă avem în vedere cel puțin următoarele aspecte: complementaritatea și simbioza care trebuie să existe între întreprinderile mari și cele de dimensiuni mici și mijlocii; faptul că I.M.M. au reprezentat în perioada 1990 - 1996 componenta cea mai dinamică a economiei românești și singura în care s-au creat poate un milion de locuri de muncă și, desigur, nu în ultimă instanță disponibilizările masive de personal din ultima parte a anului 1997 și pe cele care probabil vor avea loc sub impactul restructurării.

Ilustrative în sensul unora din aspectele prezentate sunt rezultatele sondajului realizat în a doua parte a anului 1997 într-un număr de 20 S.C. (privatizate integral, parțial și cu capital de stat) din diferite ramuri industriale ce au constituit eșantionul nostru de studiu. Astfel:

a) analiza principalilor indicatori de performanță la 20 din S.C. care au oferit date în acest sens pune în evidență o evoluție oscilantă a acestora de la an la an pe parcursul întregii perioade 1990 - 1997. Din examinarea atentă a datelor (Tabelul 23) se observă însă că:

- în 1992, comparativ cu 1991, doar 3 întreprinderi (15% din total) înregistrau o creștere a profitabilității economice și, respectiv, financiare, restul înregistrând scăderi sau chiar pierderi. Această situație este caracteristică, în general, întregii perioade 1991 - 1994 pe parcursul căreia 25% din întreprinderi au înregistrat pierderi (una în 1992, două în 1993, una în 1993 și 1994 și una în 1994);
- începând cu anul 1994, ca urmare a înaintării în procesul de reformă, se constată totuși o tendință pozitivă în evoluția rezultatelor analizate, la majoritatea întreprinderilor profitabilitatea economică și financiară fiind mai mari în 1995 și 1996 comparativ cu 1994 și, de asemenea, în 1996 față de 1995;
- cu toate acestea, dacă analizăm evoluția indicatorilor pe întreaga perioadă 1991 - 1996, putem aprecia că rezultatele din ultimii doi ani

constituie doar evoluții modeste, care confirmă ritmurile recuperatorii de care aminteam în analiza privind starea economiei românești. Susținem această afirmație prin următoarele argumente:

- faptul că în 1996 comparativ cu 1991 profitabilitatea economică era mai mică la un număr de 14 întreprinderi (70% din total) iar profitabilitatea financiară la 11 întreprinderi (55% din total);
- există încă întreprinderi care lucrează în continuare cu pierderi;
- gradul de datorare este ridicat și în majoritatea cazurilor în creștere.

Tabelul 23 - Evoluția profitabilității economice și financiare în perioada 1991 - 1996 la 20 din S.C. investigate

	Profitabilitate economică		Profitabilitate financiară	
	Nr. de întrepr. la care a crescut	Nr. de întrepr. la care a scăzut	Nr. de întrepr. la care a crescut	Nr. de întrepr. la care a scăzut
1992/1991	3	17	3	17
1993/1991	6	14	3	17
1994/1991	4	16	3	17
1995/1991	6	14	6	14
1996/1991	6	14	9	11
1995/1994	11	9	17	3
1996/1994	14	6	16	4
1996/1995	16	4	17	3

b) din răspunsurile primite de la subiecți rezultă că în perioada 1990 - 1997 toate cele 20 de S.C. investigate s-au confruntat cu multiple dificultăți în desfășurarea activităților productive dintre care unele, neputând fi depășite în întregime, au influențat nefavorabil rezultatele economice obținute. În funcție de frecvența citării și ordinea de importanță atribuită de subiecți, pe primul loc în ansamblul dificultăților întâmpinate se situează blocajul financiar (95,8% din răspunsuri) urmat, firesc am putea spune, de insuficiența resurselor financiare necesare pentru buna desfășurare a activității (87,5% din răspunsuri). Acestor două dificultăți majore li se adaugă lipsa comenzilor interne și externe (75,0 din răspunsuri), nivelul tehnic și tehnologic scăzut (62,5% din răspunsuri), precum și insuficiența fondurilor valutare și competitivitatea redusă a întreprinderilor în raport cu concurenții direcți, citate de mai mult de jumătate din subiecți (tabelul 24).

c) în ansamblul factorilor care au influențat negativ activitatea acestora, pe primul loc se situează blocajul financiar, urmat de insuficiența resurselor financiare, creditul scump, fiscalitatea ridicată, inflația și instabilitatea cursului de schimb. Pe ultimele locuri se situează: pregătirea insuficientă a forței de muncă, organizarea inadecvată, conflictele de muncă și managementul

neperformant, care înregistrează cele mai ridicate valori ale mediei ponderate (Tabelul 25).

Tabelul 24 - Ierarhizarea principalelor dificultăți cu care s-au confruntat întreprinderile

	Rang (ordine de importanță)															Scor	Total	Medie
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
1. Blocajul financiar	12	7	4													23	38	1,65
2. Insuficiența resurselor financiare	7	10	3	1												21	40	1,90
3. Lipsă comenzi interne și externe	4	2	5	2		1	1	1				2				18	76	4,22
4. Nivel tehnic și tehnologic scăzut	1	1	4	4	1		2	1	1							15	67	4,47
5. Insuficiența fondurilor valutare		2	4	2	2	1	1				1					13	58	4,46
6. Competitivitate redusă		1	1		1	4		1	1	2	1	1				13	14	7,23
7. Pregătirea insuficientă a forței de muncă				3	3				2		1	2				11	80	7,27
8. Lipsă materii prime și materiale			1	2	1		1	1	1	1	1	1				10	73	7,30
9. Acces dificil la materii prime			1	1	2	1			2	1	1	1				10	74	7,40
10. Necunoașterea pieței interne				2	1		2	2		1	2					10	75	7,50
11. Organizare inadecvată								2	2	2	1			1		8	79	9,88
12. Management neperformant							1			1		2	2		1	7	82	11,71
13. Conflicte de muncă						1						1	4		1	7	85	12,14
14. Dobânzi mari				1		1								1	1	4	39	9,75
15. Supraefective		1														1	2	2,00
16. Fiscalitate ridicată				1												1	4	4,00
17. Lipsă stimulente pentru investiții					1											1	5	5,00
18. Lipsă stimulente pentru export						1										1	6	6,00
19. Lipsă strategie macroeconomică														1		1	14	14,00
20. Liberalizarea prețurilor															1	1	15	15,00
21. Inflație															1	1	15	15,00

Prin prisma rezultatelor sondajului se poate aprecia că, pe parcursul perioadei analizate, întreprinderile au fost supuse unor presiuni externe puternice care, în unele cazuri, au depășit, practic, capacitatea și posibilitățile lor interne ce trebuiau mobilizate pentru a rezista și a le surmonta în totalitate, fapt dovedit și de evoluția oscilantă a indicatorilor de performanță de care aminteam, de dificultățile întâmpinate în atingerea obiectivelor strategice propuse și în realizarea restructurării.

Interesant în acest context este faptul că, potrivit rezultatelor sondajului, nici una dintre întreprinderi nu consideră că, în raport cu obiectivele stabilite, rezultatele obținute au fost foarte bune, 72,2% apreciindu-le drept bune, iar restul de 20,8% satisfăcătoare. Raportat la rezultatele concurenței, situația este și mai necorespunzătoare, dacă avem în vedere că doar 7,5% din subiecți apreciază că rezultatele obținute de ei sunt bune, ceilalți opinând că sunt fie satisfăcătoare (58,4%), fie nesatisfăcătoare (4,1%).

Tabelul 25 - Ierarhizarea principalilor factori care au influențat negativ activitatea întreprinderilor

	Rang (ordine de importanță)															Scor	Total	Medie
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
1. Blocajul financiar	7	6	3	3	2	2										23	63	2,69
2. Insuficiența resurselor financiare	8	6	2	2	2			2								22	60	2,73
3. Creditul scump	2	4	7	3	5	2										23	80	3,47
4. Fiscalitatea ridicată	1	2	3	5	5	2		1								19	79	4,15
5. Inflația	1	4	2	4	4	2	1					1				19	82	4,32
6. Instabilitatea cursului valutar	1		3	4		1	4		1	1	1					16	90	5,63
7. Liberalizarea prețurilor		1	1	2		5	3	2						1		15	94	6,27
8. Lipsa comenzilor interne și externe	3	1	1	1		1	1	2	1	2	1			1		15	95	6,33
9. Lipsa unei strategii macroeconomice	1				2	3	2	4			1		1			14	99	7,07
10. Concurența internă și externă			1		1		4		2		3	2	1			14	121	8,86
11. Lipsă materii prime și materiale			1		1			1	2	3	1			1		10	89	8,50
12. Pregătirea insuficientă a forței de muncă					1		1		1	2		2	1		1	9	91	10,11
13. Organizare inadecvată									2		1	1	3	1		8	94	11,75
14. Conflicte de muncă						1						1	1	3	1	7	88	12,37
15. Management neperformant								1				1		1	4	7	94	13,43

De altfel, într-o abordare sistemică a întreprinderilor, pot fi identificate zone - atât la intrarea și ieșirea din sistem, cât și la nivelul conducerii strategice și tactice - care alături de modificările ce au caracterizat spațiul internațional în această perioadă (dezmembrarea C.A.E.R.-ului, criza din Golf și din fosta Iugoslavie, de exemplu, care au indus modificări în modelul piețelor cu care

România avea legături tradiționale) au fost puternic marcate de dinamica schimbărilor din mediul național, extern întreprinderilor, determinate de tranziție, de modul în care a fost conceput și s-a derulat procesul de reformă, de caracterul nu întotdeauna adecvat al unora din măsurile de politică economică în raport cu exigențele și specificitatea tranziției, cu problemele ce trebuiau soluționate la nivel microeconomic. Toate acestea au făcut ca turbulența indusă în mediul intern al întreprinderilor să atingă uneori cote apreciabile, determinând, în fapt, o abatere a acestora de la parametrii normali de funcționalitate și stabilitate.

Am aminti în acest context doar faptul că:

- odată cu restructurarea organizațională (1990) s-au creat R.A. și S.C. fără să li se atribuie capital circulant pentru salarii, materii prime etc. Or, se știa că, în urma unor măsuri luate în anii '80 care au vizat reducerea mijloacelor circulante ale întreprinderilor și concentrarea lor la B.N.R. care le pune la dispoziția întreprinderilor sub formă de credite cu dobânzi mici - unitățile economice erau decapitalizate;
- în același timp, s-a procedat la restituirea părților sociale care, potrivit aprecierii unor specialiști însumau, la nivelul economiei naționale, circa 30 miliarde lei la prețurile din 1990. Pe lângă faptul că această măsură a anulat un avantaj de care dispunea România în privința realizării privatizării și restructurării și a constituit una din cauzele inflației (inflație prin cerere), ea a accentuat decapitalizarea întreprinderilor și a marcat, practic, începuturile blocajului financiar care avea să se declanșeze în economie ca urmare a politicilor de credit restrictive și a modului în care s-a realizat liberalizarea prețurilor.

Aceste măsuri nu au fost însă singurele care au avut o incidență nefavorabilă asupra întreprinderilor. Așa după cum a rezultat și din răspunsurile sondajului efectuat, lor se adaugă și alte măsuri de politică economică, factori, fenomene și procese asociate tranziției care au contribuit în măsură mai mică sau mai mare la dereglarea funcționalității interne a multor întreprinderi, la scăderea producției industriale și înaintarea dificilă în procesul de restructurare și adaptare la noile exigențe impuse de tranziția către economia de piață. Relevant în acest sens este faptul că, dacă în privința altor factori din mediul extern întreprinderilor se observă o anumită dispersie în răspunsurile primite de la subiecți, iar unii sunt apreciați drept favorabili pentru activitatea desfășurată, în schimb, există un consens aproape general între aceștia cu privire la impactul nefavorabil pe care l-au avut în această perioadă de tranziție: politica monetară (75% din răspunsuri) și inflația (95,8% din răspunsuri) dar mai ales politica de credit (100% din răspunsuri) și cea fiscală (100% din răspunsuri) apreciate drept deosebit de restrictive pentru buna desfășurare a procesului productiv și susținerea efortului investițional necesar pentru realizarea obiectivelor de restructurare tehnică și tehnologică.

Potrivit aprecierilor, sistemul fiscal aplicat în ultimii ani, caracterizat, pe de o parte, printr-un număr mare de impozite și taxe ce trebuie plătite de agenții economici către administrația publică iar, pe de altă parte, prin nivelul acestora și modalitățile nu întotdeauna adecvate de determinare a sumelor datorate sub formă de impozite și taxe, a indus dificultăți și distorsiuni în activitatea economică, în funcțiile-obiectiv urmărite de întreprinderi și în comportamentul acestora, orientat cu precădere către supraviețuire și nu către acțiuni menite să asigure dezvoltarea și creșterea pe termen lung a întreprinderilor.

De altfel, înaintarea lentă în procesul de restructurare și diminuarea eforturilor investiționale ale agenților economici sunt doar câteva exemple care pun în evidență faptul că fiscalitatea a exercitat și ea, alături de alți factori, un impact nefavorabil asupra întreprinderilor, indiferent de forma de proprietate și mărime, ea nefiind utilizată în mod selectiv ca pârghie de orientare a comportamentului și eforturilor agenților economici în direcția restructurării, desfășurării unei activități profitabile, creșterii competitivității și consolidării poziției lor pe piață.

Din multitudinea de probleme vizând impactul politicii fiscale asupra activității și comportamentului agenților economici, câteva rețin atenția în mod deosebit. Astfel:

a) impozitul pe profit, prin nivelul său ridicat (38% din profitul brut) precum și prin modul de determinare a bazei sale de calcul constituie una din principalele constrângeri la care sunt supuse întreprinderile în efortul lor de restructurare și revigorare a procesului investițional, impactul resimțindu-se în cazul tuturor categoriilor de întreprinderi și cu precădere în cazul Î.M.M., aflate într-un proces incipient de consolidare a poziției lor pe piață.

Potrivit aprecierii diferiților specialiști¹, cota mică de impozitare aplicabilă pentru toate categoriile de agenți economici, fie ei mari sau mici, nu este adecvată actualului stadiu de dezvoltare economică când, pe de o parte se înregistrează un volum ridicat al arieratelor în economie și multe întreprinderi sunt decapitalizate iar, pe de altă parte, realizarea obiectivelor de reformă și restructurare a economiei naționale implică, între altele, necesitatea consolidării sectorului privat al Î.M.M. capabil să atragă forța de muncă disponibilizată ca urmare a procesului de restructurare a marilor întreprinderi și, în același timp, să contribuie la desfășurarea de activități noi sau complementare de un real interes în planul redresării economiei românești și al relansării creșterii economice.

La rândul său, baza de calcul a impozitului pe profit, prin modul său de determinare, conține o serie de imperfecțiuni care se reflectă, desigur, în

¹ Trefaș, C., Terzieff, C. - Impozitele nu sunt numai multe dar și aberante, în: Adevărul, 26 iunie, 1997.

mărima sumelor datorate ca impozit pe profit și, concomitent, în diminuarea resurselor rămase la dispoziția agenților economici. Avem în vedere:

- includerea în baza de calcul a profitului impozabil a veniturilor neîncasate efectiv, fapt ce face ca profitul astfel determinat să fie mărit artificial, în fapt fiind vorba de un profit fictiv, scriptic, dar pentru care întreprinderile trebuie să plătească impozitul aferent, cu toate că încasările pot întârzia multă vreme, în condițiile actualului blocaj financiar;
- precizarea Ministerului Finanțelor prin care activele exprimate în valută se includ în activul consolidat (exprimat în lei) la cursul de schimb în vigoare la data închiderii bilanțului. Or, datorită deprecierei monedei naționale, o sumă exprimată în valută determină -în timp - apariția unui venit suplimentar exprimat în lei a cărui impozitare înseamnă, în fapt, penalizarea agentului economic care a desfășurat activitate de export și nu stimularea acestuia, cum ar fi normal;
- la fel de împovărătoare pentru agenții economici este și prevederea privind actualizarea impozitului pe profit funcție de indicele inflației;
- de asemenea, în sens restrictiv acționează și prevederile potrivit cărora întreprinderile nu au posibilitatea de a-și radia creanțele atunci când ele sunt recunoscute ca imposibil de a fi încasate. Or, faptul că recunoașterea pierderii este întârziată nu face altceva decât să conducă întreprinderile să înregistreze ca venituri (impozabile, evident) aceste creanțe aferente vânzărilor neîncasate și care sunt imposibil de recuperat.
- în fine, cu toate că relația dintre puterea pe piață a unei firme și mijloacele de menținere sau de creștere a acestei puteri nu pot fi stabilite într-o manieră riguroasă¹, totuși între puterea pe piață a unei firme și fiscalitate există o strânsă legătură. Din această perspectivă, reglementările legale ce au fost în vigoare până în 1996 și care limitau posibilitatea efectuării de către agenții economici a cheltuielilor de reclamă, protocol și publicitate deductibile din profitul impozabil doar la o cotă de 3%, nu au fost de natură să contribuie la îmbunătățirea imaginii întreprinderii și la consolidarea poziției sale pe piață. Dacă avem în vedere că, în țările dezvoltate, nivelul optim al acestei cote este apreciat la circa 10%, este posibil ca nici nivelul de 7% prevăzut de articolul 8 al Legii bugetului de stat nr. 72/1997 (1% pentru protocol și 6% pentru publicitate și reclamă) să nu fie suficient pentru atingerea de către întreprinderi a obiectivelor vizând consolidarea pozițiilor lor pe piață.

¹ Vâșcu, T., și Dragotă, V. - Influența fiscalității asupra puterii de piață a firmei, în: Impozite și taxe, nr. 6-7/1997, p. 54-57.

b) modalitățile de calcul ale amortizării mijloacelor fixe aplicate în perioada 1990-1997, respectiv metoda liniară de determinare a cotelor de amortizare, s-au reflectat și ele negativ asupra duratei de viață a utilajelor ducând, pe de o parte, la o creștere artificială cu câțiva ani a perioadei rămase până la casare, mai ales ca urmare a valorilor de evaluări succesive, iar, pe de altă parte, la încetinirea ritmului investițiilor și posibilităților de reînnoire a mijloacelor fixe. În acest sens, ratele de investiții pun în evidență faptul că doar puține întreprinderi au putut să-și reînnoiască activele fixe, fie și numai la nivelul performanțelor tehnice inițiale.

Pe lângă anemia pieței de capital, creditul scump, rezerva manifestată de bănci cu privire la finanțarea unor investiții considerate încă destul de riscante, și nu în ultimă instanță decapitalizarea accentuată și profitabilitatea scăzută a multor agenți economici, interesul investițional și, în consecință, acțiunile și posibilitățile de restructurare tehnică și tehnologică ale întreprinderilor au fost îngrădite și de reglementările privind regimul amortizării și recuperarea acestora prin costuri.

Dacă în condițiile unei economii stabile problema înlocuirii/reînnoirii potențialului de producție este relativ simplă, echivalentul valoric al amortizării asigurând înlocuirea mijloacelor fixe la expirarea duratei lor normale de funcționare, în cazul unei economii inflaționiste și a cărei relansare implică ample mutații structurale (cum este cea românească), problema menținerii și reînnoirii activelor fixe devine mult mai complicată. Or, o bună parte din reglementările stipulate de legile 82/1991 și 15/1994 precum și de diferite norme metodologice ale Ministerului Finanțelor, conform cărora metoda de amortizare permisă de-a lungul celor opt ani de tranziție a fost metoda liniară, durata normală de utilizare a mijloacelor fixe reevaluate conform H.G. 500/1994 a fost prelungită cu 5 ani, iar actualizarea valorii de înregistrare a mijloacelor fixe nu poate fi făcută decât prin H.G. și nu printr-o reevaluare liberă, opțională a agenților economici etc. sunt departe de a contribui la susținerea efortului investițional și de restructurare al agenților economici și implicit, la asigurarea surselor de finanțare corespunzătoare, știut fiind că fondul de dezvoltare se alimentează prin amortizare și profitul net. Mai degrabă se ajunge la un fel de „cerc vicios” dacă avem în vedere că amortizarea a fost încetinită prin reglementările legale în domeniu, iar realizarea profitului este, la rândul său, diminuată de gradul redus sau insuficient de înzestrare tehnică și ritmul lent de înfăptuire a restructurărilor ce se impun.

Problema regimului amortizării și a implicațiilor sale asupra potențialului de dezvoltare al întreprinderilor este cu atât mai importantă cu cât, potrivit aprecierii specialiștilor¹, și în perspectiva următorilor ani fluxurile investiționale

¹ Zaman, Gh., Vâlceanu, G. - Blocajul investițional. Forme, cauze, efecte și posibile căi de redresare, în: Blocajul în economia de tranziție a României - forme de

provenite din amortizare și profitul net urmează să dețină în continuare cea mai mare pondere în cadrul tuturor surselor de finanțare a investițiilor.

c) sistemul de moderare și control al creșterii salariilor, atât prin nivelul ridicat al impozitelor pe salarii cât și al multitudinii de impozite, taxe și prelevări obligatorii și suplimentare (inclusiv cele pentru depășirea fondului de salarii) are și ea, la rândul său, efecte discutabile atât în planul funcționării pieței muncii - dat fiind faptul că, practic, se controlează un singur element de cost și nu cel mai important¹, și frânează liberalizarea acestei piețe -, cât și pe piața de capital - prin limitarea resurselor disponibile, a capacității de economisire și investiții atât la nivelul agenților economici cât și a gospodăriilor și indivizilor -, pe cea a bunurilor și serviciilor - prin presiunile asupra costurilor și prețurilor și/sau alimentarea imobilizărilor în stocuri greu vandabile - și nu mai puțin în plan social - prin scăderea puterii de cumpărare, reducerea motivației pentru muncă și a nevoii de perfecționare profesională -, etc.

În acest sens, practica fiscală existentă în domeniul muncii pune în evidență că, dincolo de nivelul ridicat al impozitului pe salarii care grevează resursele financiare ale agenților economici dar și veniturile salariaților, atât angajatul cât și angajatorul plătesc o multitudine de contribuții și taxe. Din punct de vedere al angajatorului avem în vedere, cu deosebire: C.A.S.- 23%; contribuțiile pentru fondul de sănătate - 7% și cele pentru ajutorul de șomaj - 5%; fondul de risc și accident pentru handicapați - 1%; comisionul de 1% pentru cărțile de muncă în cazul agenților economici privați, ceea ce reprezintă o cheltuială suplimentară de 37% aferentă salariilor. Din punct de vedere al angajatului, în afară de impozitul pe salarii, trebuie avute în vedere: 3% contribuții pentru pensia suplimentară și 1% contribuția pentru fondul de șomaj. Or, toate aceste contribuții au drept consecință o creștere a sarcinii fiscale în ce privește factorul muncă, iar din punct de vedere al bugetului de venituri și cheltuieli și a cash-flow-ului agentului economic înseamnă bani pe care acesta nu-i poate folosi pentru buna desfășurare a activității sale sau a restructurărilor tehnice și tehnologice ce se impun pentru asigurarea funcționalității sale performante în noul context economic, el fiind obligat să-i verse către bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale sau alte fonduri extrabugetare.

d) reglementările fiscale, așa cum au fost concepute și aplicate în cei opt ani de tranziție, nu au făcut diferențieri substanțiale între gradul de impozitare pentru stimularea investițiilor în domeniul productiv, în anumite ramuri sau sectoare de activitate, în profil teritorial sau al celor vizând crearea de noi locuri

manifestare, cauze, efecte, mecanisme și soluții, Editura Tehnică, București, 1997, p. 99-148.

¹ Perț, S., Vasile, V., Pavelescu, P., ș.a - Distorsiuni pe piața muncii, în: Blocajul în economia de tranziție a României - forme de manifestare, cauze, efecte, mecanisme și soluții, Editura Tehnică, București, 1997, p. 99-148.

de muncă, în funcție de interesele și necesitățile de restructurare ale economiei naționale și ale principalelor sale componente.

Pe de altă parte, o serie de facilități fiscale acordate (exonerarea sau reducerea de taxe și impozite) au condus fie la manifestarea unor comportamente inadecvate din partea unor agenți economici (cazul înființărilor continue de noi societăți comerciale după expirarea perioadei de scutire pentru impozitul pe profit, fapt ce a determinat, de altfel și suprimarea acestor prevederi), fie la defavorizarea investitorilor autohtoni în raport cu cei străini, beneficiari ai unor astfel de facilități - situație rezolvată recent odată cu promulgarea Legii investitorului autohton ce prevede un pachet consistent de facilități cu caracter general și special acordate diferitelor categorii de investitori români.

e) referitor la restructurarea sistemului vamal, ca direcție menită să contribuie, alături de sistemul de impozite, la crearea unor noi incitații și comportamente în economie, cercetările noastre, ca de altfel și opiniile avansate de subiecții sondajului efectuat, pun în evidență că și în această direcție ceea ce lipsește este o abordare sistematică, manifestată prin măsuri parțiale și necorelate cu particularitățile și specificitatea economiei românești în tranziție.

Nivelul ridicat al taxelor vamale care în această perioadă au înregistrat cea mai accelerată dinamică comparativ cu alte surse de constituire a veniturilor bugetare și fiscale, precum și liniaritatea taxelor vamale practicate la produse diferite, reflectă, în fapt, inexistența unor politici diferențiate în domeniu în funcție de cerințele pe care le impune piața produsului respectiv sau funcționarea și susținerea unor ramuri industriale dependente în măsură însemnată de asigurarea materiilor prime din import.

Spre deosebire de alte țări aflate în tranziție, politicile fiscale aplicate în România în actuala perioadă de tranziție, în pofida menținerii deficitului balanței comerciale, nu au fost orientate către stimularea exportului, exportatorii români, spre deosebire de cei din Ungaria, Cehia sau Polonia nebeneficiind de acordarea de prime și subvenții pentru export sau de alte facilități fiscale menite să incite și orienteze agenții economici către o producție pentru export activă.

f) modul în care a fost concepută politica fiscală și bugetară, precum și derularea relațiilor întreprinderilor cu bugetul de stat riscă, într-un fel, să penalizeze întreprinderile performante și să le avantajeze - cu sau fără voie - pe cele ineficiente. Când facem această afirmație avem în vedere nu numai că întreprinderile neperformante sau care înregistrează pierderi sunt practic în imposibilitatea de a-și onora obligațiile de natura impozitelor și taxelor - ceea ce conduce la diminuarea veniturilor publice -, ci și faptul că activitatea și supraviețuirea unora dintre ele au fost deseori susținute prin intermediul diferitelor subvenții alocate de la bugetul de stat sau prin exonerări și amânări de la plata unora din „dările” către bugetul public ceea ce, desigur, poate conduce la distorsiuni în alocarea eficientă a resurselor între diferitele sectoare ale economiei dar și la perpetuarea unor comportamente inadecvate și la

diminuarea interesului pentru restructurare și desfășurarea unei activități profitabile.

Deși în scădere în ultimii ani, sumele reprezentate de transferuri bugetare și subvenții au continuat să rămână încă relativ semnificative (4,9% din P.I.B. în 1995), lor adăugându-se, așa cum arătam, preluarea la datoria publică a unor datorii ale S.C., amânarea obligațiilor de plată ale unora dintre acestea către bugetul de stat și scutirea sau reducerea penalităților aferente pentru neplata în termen a acestor obligații. Așa de exemplu, ca urmare a aplicării prevederilor O.G. nr. 13/1995 privind concilierea datoriilor întreprinderilor aflate în regim de supraveghere financiară, datoriile către bugetul statului au fost reeșalonate în proporție de 60,1% iar penalitățile (în valoare de 577 miliarde lei) au fost anulate în întregime. Soluția „izolării financiare” a întreprinderilor cu pierderi s-a transformat, practic, prin facilitățile financiare prevăzute, într-o modalitate de subvenționare indirectă a acestora și nu de accentuare a controlului exercitat de către actorii implicați în procesul de guvernare corporatistă, respectiv statul, băncile comerciale și furnizorii, reducerea pierderilor și creșterea profitabilității la unele din întreprinderile aflate sub regim de supraveghere fiind determinată de sustenabilitatea lor de către stat și sistemul bancar prin transferul indirect de resurse, prin reeșalonarea creditelor și mai ales prin anularea, în bună parte, a dobânzilor restante și a penalităților. În fine, în categoria ajutoarelor de stat pot fi incluse și garanțiile guvernamentale pentru contractarea de credite interne și externe. În 1995 numai pentru societățile comerciale aflate în regim de supraveghere financiară s-au acordat garanții aferente unor credite bancare interne în valoare de circa 200 miliarde lei. La rândul său, F.P.S. a alocat întreprinderilor importante sume al căror volum a crescut de la 18 miliarde lei în 1993 la 247 miliarde în 1994, 514 miliarde lei 1995 (din care 70% pentru industrie) și 765 miliarde în 1996 (din care 73% pentru industrie).

În afară de formele de ajutoare de stat menționate mai sus, o serie de alte elemente și practici specifice economiei românești pot fi considerate ca subvenții indirecte și netransparente. Avem în vedere, de exemplu, imensele plăți restante, nepurtătoare de dobânzi acumulate față de regiile autonome furnizoare de utilități, în principal de către întreprinderi cu capital majoritar de stat sau de către alte regii autonome, precum și menținerea, o lungă perioadă de timp, prin diverse mijloace, a unor prețuri anormal de scăzute (cu mult sub costul de oportunitate) la o serie de input-uri esențiale pentru industria grea (prețurile supravegheate la combustibil și minereuri, de exemplu).

Ceea ce ne îngrijorează nu este existența în economia românească a subvențiilor și ajutoarelor de stat, pentru că, în opinia noastră, statul nu trebuie să asiste impasibil la problemele întreprinderilor, mai ales într-o economie în tranziție, ci:

- dimensiunea cu totul excepțională a acestora și faptul că ele sunt utilizate, adesea, de o manieră incoerentă, ceea ce face ca efectele

lor să se anuleze reciproc în multe cazuri. Așa de exemplu, producția de energie electrică a beneficiat de avantajul de a se aproviziona cu surse de energie la un cost mult mai mic decât prețul mondial, dar prețul de ieșire a fost și el mult sub acest preț. Situația o regăsim și la multe produse agricole. Din această cauză, impactul negativ al ajutoarelor de stat cu care operează economia românească, care decurge din săbirea climatului concurențial, a fost (și este încă) amplificat prin pierderile rezultate din această autoanulare (așa-numitele „dead weight losses”) care viciază modul de alocare a resurselor în economie.

- modul nonselectiv de acordare a subvențiilor și insuficienta transparență în alocarea acestora, constând, pe de o parte, în concentrarea lor asupra anumitor întreprinderi iar, pe de altă parte, în faptul că, uneori, sunt acordate celor mai puțin performante întreprinderi, deci fără o serioasă analiză economică a viabilității acestora, ceea ce, de asemenea, crează inechități și distorsiuni în mediul concurențial și în alocarea resurselor în economie.

g) În fine, o problemă manifestată cu pregnanță în actuala perioadă de tranziție și care este în bună parte o consecință directă a complexității sistemului fiscal și caracterului restrictiv al politicii fiscale - caracterizată prin nivelul ridicat al impozitelor și taxelor ce trebuie prelevate de agenții economici, o reprezintă tentativele frecvente și înclinația către evaziune fiscală a unor agenți economici ceea ce, în final, conduce la diminuarea veniturilor bugetare și fiscale și la dezvoltarea economiei subterane. La aceasta se adaugă indisciplina financiară a altor agenți economici, fie ei din sectorul privat sau public, constând în neachitarea obligațiilor către bugetul de stat sau întârzieri în plata diferitelor impozite și taxe ceea ce, de asemenea, se repercutează negativ asupra încasărilor bugetare și, în consecință, pune în pericol dezvoltarea altor sectoare ale economiei.

4. REMODELAREA SISTEMULUI FISCAL - CONDIȚIE A RELANSĂRII ACTIVITĂȚII ECONOMICE ȘI IMPULSIONĂRII PROCESULUI DE RESTRUCTURARE

Din perspectiva analizelor efectuate se poate aprecia că politica fiscală aplicată în actuala perioadă de tranziție, în pofida măsurilor luate și a modificărilor aduse pe parcursul celor opt ani de tranziție, este încă departe de a corespunde cu ceea ce ar putea fi considerate drept practici optime în domeniu, din cel puțin următoarele considerente:

- prin modul în care a fost concepută, ea reflectă, în primul rând, funcția de maximizare a veniturilor fiscale și nu pe aceea de instrument pentru stimularea restructurării și dezvoltării activității economice și de orientare și modelare a comportamentului agenților economici;
- este inechitabilă, întrucât pe de o parte, „apasă” în principal doar asupra anumitor categorii de contribuabili - cei mai afectați fiind salariații și agenții economici - iar, pe de altă parte, sarcina fiscală este stabilită fără luarea în considerare în suficientă măsură a puterii contributive a fiecărui plătitor, respectiv a mărimii veniturilor sau averilor care fac obiectul impunerii, cele mai afectate din categoria agenților economici, fiind I.M.M. De asemenea, prin modul de stabilire a facilităților fiscale (diminuări și/sau reduceri de impozite sau taxe) au fost create inegalități între investitorii autohtoni și cei străini, ultimii fiind favorizați prin prevederile legislative adoptate (Legea nr. 35/ privind investițiile străine).
- în ansamblul factorilor de producție, presiunea fiscală se exercită cu precădere asupra factorului muncă, ceea ce poate avea drept consecință diminuarea preocupărilor în direcția angajărilor, favorizând munca „la negru”, pe de o parte, iar, pe de altă parte, poate stimula investiții în domenii care nu necesită calificări deosebite datorită faptului că rata maximă de impozitare a veniturilor salariale s-a aplicat în perioada '91-'97 începând de la un nivel redus, fapt ce majorează costurile salariale și îi determină pe unii întreprinzători să nu investească în activități care necesită mână de lucru calificată ce trebuie bine plătită;
- nivelul ridicat al cotelor de impozitare și al prelevărilor cu caracter social au un efect descurajator asupra activității economice, riscă să încurajeze fraudă și evaziunea fiscală și, în consecință, generează o reducere a încasărilor statului;

- cadrul actual de reglementare fiscală este lipsit de predictibilitate, modificându-se foarte des normele de „aplicare” ale Ministerului Finanțelor, iar uneori el este supus interpretărilor abuzive ale autorității fiscale;
- în fine, prin modalitățile de procurare și utilizare a veniturilor bugetare poate fi denaturată alocarea optimă a resurselor societății, fapt ce poate avea un efect nefavorabil asupra procesului de restructurare și reformă economică, precum și al creșterii pe termen mediu și lung.

Din această perspectivă și ținând cont de faptul că alături de alte pârghii și instrumente de politică economică, politica fiscală exercită puternice influențe asupra întreprinderilor, agenților economici în general și a populației, apreciem că înaintarea în procesul de reformă și înfăptuirea restructurării economice necesită, între altele, concentrarea atenției și eforturilor factorilor de decizie în vederea remodelării în continuare a sistemului fiscal, concomitent cu crearea cadrului instituțional adecvat pentru aplicarea reglementărilor fiscale și urmărirea respectării acestora. În acest context considerăm că ***se impune abordarea sistemică a politicii fiscale prin corelarea și armonizarea sa cu celelalte măsuri de politică economică, cu obiectivele programelor de restructurare ce se cer înfăptuite la nivel macro și microeconomic*** și, implicit, conjugarea cerințelor de sporire a veniturilor bugetare și eliminarea deficitelor cu cele privind eficiența economică și socială.

În încercarea de a schița o posibilă remodelare a politicii fiscale, astfel încât mecanismul fiscal să-și aducă o contribuție sporită la susținerea procesului de restructurare și relansare a economiei românești apreciem că pot fi definite câteva coordonate și direcții de acțiune ce pot fi supuse atenției specialiștilor și decidenților în domeniu și anume:

a) revizuirea sistemului de impozite și taxe în vederea respectării principiilor de echitate fiscală, pe de o parte, iar, pe de altă parte, a reducerii presiunii fiscale, pentru a lăsa la dispoziția agenților economici și a populației o parte suficientă de venituri care să se manifeste într-o cerere corespunzătoare de bunuri de consum și investiții, să încurajeze activitatea economică și efortul de restructurare al agenților economici și, nu în ultimă instanță, să relanseze creșterea economică. În acest sens, opinăm că ar putea fi avute în vedere și examinate următoarele posibilități:

- reducerea numărului taxelor de impunere cu caracter direct și indirect, mult prea numeroase în prezent (circa 30 potrivit aprecierii subiecților investigați);
- modificarea raportului dintre impozitele directe și indirecte în favoarea acestora din urmă, măsură care, potrivit aprecierii unor specialiști (străini și autohtoni) este de natură să stimuleze economisirea, avantajându-i pe cei ce încearcă să economisească o mai mare parte din venit.

Măsurile preconizate cu privire la creșterea T.V.A. constituie, de altfel, o încercare de orientare a politicii fiscale în această direcție, respectiv de deplasare a accentului către impozitele indirecte care sunt, în fapt, impozite pe consum. Privită ca măsură izolată și neurmată de promovarea altor măsuri de relaxare a fiscalității, ea se poate dovedi însă inefficientă, atât din perspectiva alimentării cu fonduri suplimentare a bugetului de stat, cât și al stabilizării macroeconomice. În susținerea afirmației noastre avem în vedere faptul că, de regulă, creșterea cotei de T.V.A. se repercutează mult mai bine asupra prețurilor decât scăderea ei, iar în cazul economiei românești, după cum o dovedește experiența anilor trecuți (1994, de exemplu, când a fost introdusă T.V.A.), efectul propagat în prețuri de creșterea T.V.A. poate fi complet distorsionat. Or, în ipoteza unei creșteri a T.V.A. necontrabalansată de variația altor sarcini fiscale (în sensul diminuării acestora), majorarea prețurilor determinată de creșterea T.V.A. poate determina o accentuare a inflației, cu implicații grave în planul producției și al consumului și, fără îndoială, al creșterii economice. De aceea, aplicarea preconizatelor măsuri de creștere a T.V.A. trebuie realizată în contextul unui mix de măsuri de politică fiscală și monetară care să contracareze efectele nedorite în plan economic.

- diminuarea impozitului pe salarii concomitent cu reducerea progresivității acestui impozit în sensul atenuării, respectiv al reducerii numărului de trepte și a ratei maxime a impozitului pe salarii în vederea eliminării distorsiunilor fiscale existente privind impozitarea diferiților factori de producție (determinați de fiscalitatea excesivă în privința factorului muncă) și reducerii costurilor salariale ale firmei, pe de o parte, iar, pe de altă parte, a creșterii veniturilor și puterii de cumpărare a acestei categorii sociale, ceea ce, desigur, este de natură să stimuleze cererea de consum, precum și economisirea;

- reducerea nivelului actual al impozitului pe profit, concomitent cu mărirea plafonului de profit pentru primul nivel de impozitare;

- examinarea oportunității trecerii de la o cotă unică de impozitare la diferențierea cotei de impozitare a profitului în funcție de volumul acestuia și ramura de activitate în care acționează firma.

Această măsură s-ar putea dovedi mai adecvată în etapa actuală când prin procesul de restructurare economică se urmărește crearea unei noi structuri economice, ea putând constitui un instrument util de orientare a efortului investițional al agenților economici către anumite sectoare de activitate și de susținere a sectorului privat al I.M.M. De altfel, practica unora din țările dezvoltate (Belgia, Luxemburg și chiar Marea Britanie) pune în evidență că și acestea au folosit în anumite perioade cote diferite de impozitare, în funcție de volumul beneficiilor anuale.

- revederea prevederilor privind impozitul pe venitul global în sensul impozitării tuturor categoriilor de venituri, indiferent de forma sau natura lor specifică (inclusiv a veniturilor obținute din vânzarea produselor agricole

exceptate conform art. 3 al O.G. privind impunerea veniturilor realizate de persoanele fizice) concomitent cu adoptarea unui sistem de impozitare care țină seama de sarcina familială prin așa-numitul sistem al „cătului familial” ce ține seama de numărul membrilor de familie și de veniturile totale. După părerea noastră, aceste măsuri ar conduce la o mai mare respectare a principiului echității fiscale, ținând cont de puterea contributivă a fiecărui subiect al impozitării.

b) utilizarea flexibilă, cu abilitate și discernământ a instrumentelor fiscale pentru susținerea în mai mare măsură a activității agenților economici și a eforturilor lor de restructurare, pentru orientarea acestora în direcții prioritare pentru succesul reformei, al relansării și revitalizării economiei românești, în care sens considerăm că ar putea fi avute în vedere:

- suplimentarea reducerii de impozit pentru profitul reinvestit și examinarea posibilităților și efectelor în planul restructurării și formării capitalului, scutirea de impozit a părții de profit utilizat pentru restructurarea tehnică și tehnologică;
- acordarea de facilități fiscale agenților economici care promovează politici active de ocupare constând în: extinderea prevederilor privind reducerea impozitului pe profitul agenților economici și pentru partea din profit care are ca efect crearea de noi locuri de muncă; scutiri și/sau reduceri de impozite și taxe pentru agenții economici care crează locuri de muncă pentru șomeri sau angajează șomeri pe locurile disponibile; deducerea din profitul impozabil a cheltuielilor cu recalificarea și reconversia profesională a forței de muncă cerute de realizarea programelor de restructurare;
- diferențierea selectivă a T.V.A. și a taxelor vamale în funcție de natura importurilor (productive sau neproductive) și de importanța acestora pentru economia națională, având în vedere dependența unor ramuri și subramuri de importul de materii prime din import. În acest context, apreciem că s-ar impune, cu deosebire, examinarea oportunității scutirii de aceste impozite sau impozitării cu cote reduse a utilajelor destinate re tehnologizării, a importurilor încorporate în produsele destinate exportului sau materiilor prime care nu se produc sau se produc în cantități insuficiente în România dar sunt absolut necesare pentru desfășurarea activității unor întreprinderi din diferite ramuri (a se vedea cazul materiilor prime pentru industria ușoară), concomitent cu o majorare a taxelor pentru produsele importate care se fabrică în țară, pentru a asigura protecția producției naționale de importuri non-necesare (desigur, având în vedere și acordurile internaționale în domeniu), practică utilizată, de altfel, și de țări cu economie de piață care nu se confruntă cu dificultățile economiei românești în tranziție.

- examinarea posibilității de a permite agenților economici să-și deducă în totalitate cheltuielile de reclamă și publicitate din profitul impozabil în vederea creării condițiilor pentru consolidarea poziției acestora pe piață, aceasta constituind o premisă indispensabilă pentru creșterea capacității lor competitive;
- trecerea la aplicarea regimului de amortizare accelerată a mijloacelor fixe - prevăzut de altfel, și de noile orientări privind mecanismul fiscal - ținând seama de faptul că, așa cum arătam cu alte prilejuri¹, România trece printr-o dificilă perioadă de restructurare, iar în țările unde s-a aplicat această metodă efecte preponderente pozitive s-au obținut în perioadele de conjunctură economică slabă.

c) creșterea transparenței, predictibilității și asigurarea unei mai mari stabilități sistemului fiscal care să confere agenților economici o bază mai sigură în fundamentarea strategiilor lor de restructurare și în atingerea obiectivelor strategice propuse.

d) o mai bună funcționare și utilizare a veniturilor bugetare printr-o analiză riguroasă a obiectivelor programelor de cheltuieli și destinațiilor acestora astfel încât să se evite destructurarea bugetară evidențiată în ultimii ani de raportul dintre destinațiile consumative și cele investiționale ale cheltuielilor bugetare precum și de raportul dintre veniturile bugetare colectate prin impozitul pe profit și transferurile bugetare (subvențiile de producție). Concepția generală a reformei cheltuielilor publice ar trebui să vizeze, în principal:

- asigurarea unui caracter explicit și transparent subvențiilor pentru a putea fi realizată și urmărită utilizarea lor eficientă, în consonanță cu obiectivele politicii economice, ale reformei și programului de restructurare economică și nu pentru susținerea unor întreprinderi nonviabile și lipsite de perspectivă pe termen mediu și lung ceea ce, în fapt, înseamnă atât irosire de resurse cât și o perturbare a alocării optime a acestora în economie;
- readucerea în prim-planul atenției a importanței investițiilor în capitalul uman asupra creșterii economice pe termen lung și alocarea în acest sens a cheltuielilor pentru sănătate și educație al căror volum este în prezent mult subdimensionat;
- reconsiderarea rolului cercetării științifice și progresului tehnic în asigurarea îndeplinirii obiectivelor de restructurare și creștere economică și, în consecință, orientarea în mai mare măsură a cheltuielilor publice către susținerea financiară a acestui sector. În acest cadru, s-ar putea avea în vedere finanțarea cheltuielilor și programelor de cercetare-dezvoltare în funcție de efectul de antrenare

¹ Naneș, M. - Reforma fiscală, premisă obligatorie a adevăratei relansări economice, 1996, Europa, nr. 204, p. 10.

asupra economiei - determinat prin externalitățile anticipate - dar și susținerea în mai mare măsură a cercetării fundamentale;

- susținerea în mai mare măsură a exportului și producției pentru export printr-un sistem adecvat de prime de export și garanții guvernamentale pentru creditele cu această destinație;
- inițierea unor programe de investiții publice în domenii cu efect de antrenare asupra creșterii globale (cel al infrastructurii, de exemplu). Evident, deciziile cu privire la alocarea bugetară pentru investiții publice trebuie să se înscrie în concepția de ansamblu a programelor și priorităților în materie de cheltuieli bugetare, pe de o parte, iar, pe de altă parte, aceste investiții nu trebuie să se substituie investițiilor private ci să aibă un caracter complementar.

e) intensificarea acțiunilor în vederea restricționării drastice a tentativelor de evaziune fiscală și întărirea disciplinei financiare a agenților economici printr-un control și o supraveghere mai severă din partea administrației financiare, concomitent cu luarea unor măsuri mai eficiente împotriva celor care nu-și achită obligațiile fiscale.

În opinia noastră, logica întregii politici fiscale trebuie concepută ca o combinație armonioasă între elementele stimulative și restrictive astfel încât să stimuleze spiritul întreprinzător, înclinația către economisire a agenților economici și a populației, accelerarea procesului de restructurare și creșterea capacității adaptative, la schimbare, a întreprinderilor. Noua filozofie a acestei politici trebuie să îmbine armonios cerințele de relaxare a fiscalității cu cele privind echilibrarea bugetului de stat și evaluarea mai precisă a direcțiilor de utilizare a veniturilor bugetare, a eficienței cheltuirii banului public.

Din punct de vedere al întreprinderilor și al restructurării acestora, remodelarea politicii fiscale trebuie să asigure climatul corespunzător pentru finanțarea de către acestea a fiscalității la un cost cât mai redus și cu fluxuri de numerar negative cât mai mici, ca premisă a realizării obiectivelor programelor de restructurare și a relansării activității economice. Or, dacă în această privință, întreprinderile dispun, de regulă, de puține posibilități de manevră, statului și organismelor abilitate ale acestuia îi stau la dispoziție multiple posibilități de acțiune pentru ușurarea presiunii fiscale la care sunt supuse întreprinderile și reducerea pe această cale a costului finanțării de către întreprinderi a cheltuielilor publice și redirecționarea resurselor acestora către realizarea programelor de restructurare.

În sprijinul opiniilor și aprecierilor avansate de noi vin și concluziile desprinse din sondajul efectuat în a doua jumătate a anului 1997 în cele 24 S.C. ce au constituit eșantionul nostru de studiu. Circumscrie acestei spinoase probleme, rezultatele sondajului reflectă că opiniile și discuțiile se polarizează, în principal, în direcția modalităților, pârgurilor și instrumentelor de intervenție a statului în economie, în general, și în susținerea procesului de restructurare economică, în special, a responsabilităților pe care statul trebuie

să și le asume în actuala perioadă de tranziție și, în general, într-o economie de piață. Astfel:

- există un acord general între subiecți în ceea ce privește necesitatea îndeplinirii de către stat a unor funcții precis determinate, deși părerile diferă în ceea ce privește importanța atribuită fiecăreia dintre ele, în funcție de maniera proprie în care subiecții percep necesitatea intervenției sau nonintervenției statului și rolului acestuia în economie (Tabelul 26). Corelat cu disfuncționalitățile și dezechilibrele ce se manifestă în prezent în economie, precum și cu lipsa unei strategii macroeconomice care să contureze principalele direcții ale dezvoltării economico-sociale, subiecții opinează că cele mai importante funcții ce ar trebui să revină statului sunt: asigurarea creșterii și echilibrului macroeconomic (citată de toți cei 24 de subiecți) și orientarea comportamentului agenților economici (citată de 83,3% din subiecți), după care urmează în ordine: alocarea optimă a resurselor și respectiv, distribuirea și redistribuirea echitabilă a veniturilor, citate, fiecare, de 70,8% din subiecți.

Tabelul 26 - Ierarhizarea opțiunilor privind principalele funcții ale statului

	Rang (ordine de importanță)				Scor	Total	Medie
	1	2	3	4			
1. Asigurarea creșterii și echilibrului macroeconomic	22	2			24	26	1,08
2. Orientarea comportamentului agenților economici	1	9	4	6	20	55	2,75
3. Alocarea optimă a resurselor	1	7	4	5	17	47	2,76
4. Distribuirea și redistribuirea echitabilă a veniturilor		4	8	5	17	52	3,06
Total răspunsuri	24	22	17	15	78	179	2,29

- toți subiecții investigați optează pentru necesitatea unui sistem adecvat de pârghii și instrumente de intervenție a statului în economie. În cadrul acestuia, în funcție de frecvența citării și a ordinii de importanță atribuite, pe primele trei locuri se situează: instrumentele fiscale, reglementările și instrumentele legislative, citate de toți cei 24 de subiecți investigați. Locurile 4 și 5 revin planificării orientative (62,5% din răspunsuri) și, respectiv, instrumentelor bugetare (54,5% din răspunsuri).

Tabelul 27 - Ierarhizarea opțiunilor privind principalele pârghii și instrumente de intervenție a statului

	Rang (ordine de importanță)					Scor	Total	Medie
	1	2	3	4	5			
1. Instrumente fiscale	9	9	2	4		24	49	2,04
2. Reglementări legislative	11	4	7		2	24	50	2,08
3. Instrumente monetare	3	10	9	2		24	58	2,42
4. Planificare orientativă		1	2	9	3	15	59	3,93
5. Instrumente bugetare	1		4	3	6	14	55	3,85
Total răspunsuri	24	24	24	20	10	102	274	2,68

- există, de asemenea, un consens deplin între subiecți privind necesitatea susținerii procesului complex și dificil de restructurare cu care se confruntă întreprinderile românești prin diferite măsuri, pârghii și instrumente de natură financiară și fiscală. În cadrul acestora, în funcție de răspunsurile primite, pe primul loc se situează creditele cu dobânzi preferențiale pentru investiții (citate de toți subiecții), urmate îndeaproape de reducerea impozitului pe profit (95,8% din răspunsuri) iar apoi de primele de export (87,5% din răspunsuri) și scutirile de taxe și impozite (79,2% din răspunsuri), în timp ce subvențiile, citate de doar 37,5% din subiecți se situează pe ultimul loc (Tabelul 28).

**Tabelul 28
Ierarhizarea opțiunilor privind principalele măsuri, pârghii și instrumente de susținere a restructurării**

	Rang (ordine de importanță)					Scor	Total	Medie
	1	2	3	4	5			
1. Credite cu dobânzi preferențiale pentru investiții	8	9	5	2		24	49	2,04
2. Reducerea impozitului pe profit	11	5	4	1	2	23	47	2,04
3. Prime de export	3	3	6	7	2	21	65	3,09
4. Scutiri de taxe și impozite		4	8	5	2	19	62	3,26
5. Subvenții	1	3	1	1	3	9	29	3,22
6. Revizuirea legislației privind amortizarea și investițiile	1					1	1	1,00
Total răspunsuri	24	24	24	17	7	96	247	2,57

În ceea ce privește relaxarea fiscalității și măsurile avansate de noi în acest sens cu privire la reducerea diferitelor categorii de impozite considerăm că, ea trebuie privită ca o posibilitate și o bază de asigurare în viitor a veniturilor fiscale ale statului prin participarea unui număr cât mai mare de firme și cât mai viabile, tocmai ca rezultat al reducerii presiunii fiscale. În opinia noastră, obiectivul oricărei politici fiscale raționale trebuie să-l constituie

permanentizarea unui volum corespunzător de venituri fiscale și nu epuizarea contribuabililor prin nivelurile excesive ale cotelor de impozitare care pot submina asigurarea veniturilor publice și alimentarea deficitelor bugetare care, la rândul lor, pot constitui nu numai o amenințare din punct de vedere al accentuării inflației ci și o frână puternică în calea relansării economiei românești și a creșterii economice.

Bibliografie selectivă

1. *** *Banque Mondiale* - De l'économie planifiée à l'économie de marché - Rapport sur le développement dans le monde, 1996.
2. Băcescu M., Băcescu A. - Rolul politicii fiscale și politicii mixte în realizarea echilibrului macroeconomic, în: *Macroeconomie - bazele macroeconomiei*, Editura ALL, București, 1993, p. 139-153.
3. Bebbasch Ch. - Administration et politique en Europe, *Édition du CNRS, Paris*, [1983].
4. Bremond J., Géledan A. - Fiscalité, în: *Dictionnaire économique et social*, Hatier, Paris, p. 181-188, 1990.
5. Chirițescu D. - Pentru o nouă politică fiscală, în: *Impozite și taxe nr. 9*, 1997, p. 64-65.
6. Collette Ch. - Initiation en la gestion fiscale des entreprises, *Eyrolles, Paris*, 1994.
7. Croitoru L. - Bariere în calea restructurării întreprinderilor de stat, *Centrul de Studii Politice și Analiză Comparativă, București*, 1996.
8. Dăianu D. - Transformarea ca proces real, *IRLI, București*, 1996.
9. Dimitrov M. - State Enterprise Restructuring in Bulgaria, Romania and Albania, *Sofia*, 1997.
10. Drăcea M., Sichigea N. - Funcția redistributivă a fiscalității, în: *Tribuna economică*, 1997, nr. 31, p. 3-4.
11. Frâncu M. - Politica fiscală și stabilizarea macroeconomică, în: *Tribuna economică*, 1996, nr. 21, p. 66-67.
12. *Grupul consultativ pe probleme economico-sociale* - Indicatori relevanți privind situația economiei românești în tranziție, *Caietul nr. 2, An I, CIDE, București*, 1995.
13. *Guvernul României* - Patru ani de guvernare, 1996.
14. Hoanță N. - Finanțarea fiscalității de către firme, în: *Impozite și taxe*, 1997, nr. 1-2, p. 6-7.
15. Klenk J., Reineke D.R., ș.a. - Privatizarea în țările în tranziție și în curs de dezvoltare. Strategii, consultanță, experiențe, *Editura Economică, București*, 1997.

-
16. Larmorlette T., Rassant P. - *Stratégie fiscale internationale, 2-ème édition revue et augmentée, Maxima, Paris, 1995.*
 17. Leservoisier L. - *Les paradis fiscaux, P.U.F., Paris, 1992.*
 18. Moșteanu T. - Presiunea fiscală, în: *Impozite și taxe, nr. 5, 1997, p. 63-66.*
 19. Naneș M. - Strategii de firmă în mediul concurențial, în: *Buletin Economic Legislativ, nr. 12, Editor: Tribuna Economică, 1996 a.*
 20. Naneș M. - Reforma fiscală, premisă obligatorie a adevăratei relansări economice, în: *Europa, nr. 204, 1996, p. 10.*
 21. Pebereau M. - La Fiscalité, în: *La politique économique de la France, Édition Armand Colin, 1987, p. 137-174.*
 22. Perț S., Vasile V., Pavelescu P., ș.a. - Distorsiuni pe piața muncii, în: *Blocaje în economia de tranziție a României - forme de manifestare, cauze, efecte, mecanisme și soluții, Editura Tehnică, București, 1997, p. 99-148.*
 23. Trefaș C., Terzieff C. - Impozitele sunt nu numai multe dar și aberante, în: *Adevărul, 26 iunie, 1997.*
 24. Văcărel I. - Finanțe publice, *Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 1993.*
 25. Vilaia D. - Taxa pe valoarea adăugată în România, în: *Impozite și taxe, nr.1-2, 1997, p. 47-61.*
 26. Vâșcu T., Vintilă G. - Influența fiscalității asupra obiectivelor întreprinderii, în: *Impozite și taxe, nr.3, 1997, p. 20-22.*
 27. Vâșcu T., Dragotă V. - Influența fiscalității asupra puterii de piață a firmei, în: *Impozite și taxe, nr. 6-7/1997, p. 54-57.*
 28. Zaman, Gh., Vâlceanu, G. - Blocajul investițional. Forme, cauze, efecte și posibile căi de redresare, în: *Blocajul în economia de tranziție a României - forme de manifestare, cauze, efecte, mecanisme și soluții, Editura Tehnică, București, 1997, p. 99-148.*
 29. Zaman Gh. - O nouă strategie a politicii fiscale în Uniunea Europeană (I+II), în: *Tribuna economică, nr. 32, 1996, p. 73-74 și nr. 33, p. 65.*



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 45/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

PROTECȚIA SOCIALĂ
A ȘOMERILOR

Constanța PETCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE	731
1.1. Sisteme de protecție a șomerilor în țările Uniunii Europene	731
1.2. Similitudini și diferențe între sistemele de protecție socială a șomerilor din țările Uniunii Europene	743
1.3. Cheltuielile cu protecția socială a șomerilor	750
2. PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR ÎN ROMÂNIA	755
2.1. Evoluția șomajului în România	755
2.2. Organisme cu atribuții în domeniul protecției sociale a șomerilor	758
2.3. Prestații de protecție socială a șomerilor	761
2.4. Surse de finanțare a prestațiilor de protecție socială a șomerilor ..	766
2.5. Cheltuieli cu protecția socială a șomerilor	769
2.6. Eficiența măsurilor de protecție socială a șomerilor	773
CONCLUZII	784
BIBLIOGRAFIE	785

1. PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE

1.1. Sisteme de protecție a șomerilor în țările Uniunii Europene

GERMANIA

Sistemul german de protecție socială a șomerilor este considerat ca fiind sistemul cel mai apropiat de modelul teoretic al asigurărilor. Legătura dintre activitatea salariată și prestațiile sociale constituie fundamentul sistemului. Acesta are mai mult un caracter de prevenire a riscurilor, decât unul reparatoriu sau compensator.

Primele asigurări de șomaj au apărut în Germania, în anul 1927. Era vorba de o asigurare obligatorie, legată de contractul de muncă. Astăzi, sistemul german de protecție a șomerilor cuprinde pe lângă sistemul de asigurări și un sistem de asistență socială pentru șomeri, dar predomină principiile asigurărilor. De altfel, Institutul Federal al Muncii trebuie să aloce cel puțin 40% din resursele sale pentru politica activă în domeniul forței de muncă, în scopul prevenirii riscurilor sociale. Îndemnizația de șomaj este considerată ca o componentă a politicii de promovare a ocupării forței de muncă.

Gestiunea sistemului de asigurări de șomaj este încredințată Institutului Federal al Muncii, care este însărcinat și cu alocațiile familiale. Acesta are nouă oficii regionale. Reprezentarea în acest institut este tripartită: 1/3 patronatul, 1/3 asigurații, prin intermediul sindicatelor sau grupurilor de interese, și 1/3 statul. Cheltuielile cu asigurările de șomaj sunt în cea mai mare parte acoperite prin cotizații patronale și salariale, în părți egale, unice pe întreg teritoriul țării. În 1993, patronii și salariații achitau fiecare o cotizație reprezentând 3,15% din fondul de salarii, respectiv din salarii. Statul acordă credite bugetare în caz de nevoie pentru a asigura echilibrul financiar al sistemului de asigurări, adică plata alocațiilor de asigurări de șomaj. El finanțează însă integral sistemul de asistență pentru șomeri, sistem gestionat tot de Institutul Federal al Muncii. La sistemul de asigurări pot apela șomerii înregistrați care nu au dreptul la alocații de asigurări sau cei care și-au epuizat aceste drepturi, dar cu condiția unei durate minime de afiliere la sistem, precum și a îndeplinirii criteriilor referitoare la nivelul tuturor veniturilor familiei.

Cele două sisteme, de asigurări și de asistență a șomerilor funcționează în strânsă legătură.

Pentru a avea acces la sistemul de asigurări de șomaj sunt necesare minimum 12 luni de activitate salarială și implicit de plată a cotizațiilor, în cursul ultimilor trei ani. Rata de înlocuire inițială prin alocația de șomaj este de 63%-68% din salariul net, până la un anumit plafon. Durata prestațiilor de șomaj variază între 6 și 32 luni în funcție de perioada de timp lucrată și de cea de contribuție la sistemul de asigurări, precum și în funcție de vârstă.

Sistemul de protecție socială a șomerilor prevede și o serie de măsuri în scopul prevenirii pierderii locului de muncă sau pentru a-i ajuta pe șomeri să-și găsească un nou loc de muncă. În condițiile în care rata șomajului crește, iar numărul contribuabililor scade, aceste măsuri în favoarea ocupării forței de muncă afectează bugetul sistemului, ele fiind finanțate tot din cotizațiile de asigurări de șomaj. Autogestiunea Institutului Federal al Muncii devine astfel mai limitată datorită faptului că bugetul său depinde de guvernul federal, care, statutar, trebuie să finanțeze deficitele referitoare la prestațiile obligatorii, adică alocațiile de asigurări de șomaj. Ca urmare, a fost adoptat un amendament la Legea privind promovarea muncii, care prevede transferarea anumitor responsabilități de la Institutul Federal al Muncii și preluarea acestora de către stat prin Ministerul Muncii. A fost mărită rata cotizației globale (care cuprinde și cotizația pentru asigurări de șomaj) de la 6,3% la 6,5% din salariu.

Evoluția sistemului asigurărilor de șomaj se caracterizează actualmente prin tendința de reducere a cheltuielilor și deci prin restricții mai mari privind condițiile de acces, printr-o diminuare relativă a prestațiilor și prin transferarea sarcinilor de susținere a anumitor categorii de șomeri către organele locale responsabile cu ajutoarele sociale.

MAREA BRITANIE

Sistemul englez de protecție socială se inspiră din Raportul Beveridge care își propune să răspundă celor trei principii:

- universalitate (toți cetățenii, indiferent de activitatea profesională, trebuie protejați împotriva riscurilor sociale);
- unicitate (un serviciu public unic trebuie să asigure securitatea socială);
- uniformitate (toți cetățenii trebuie să primească un ajutor în sumă fixă).

Aceste principii nu au fost însă întotdeauna aplicate. Astfel, reformele de la mijlocul anilor '50 au introdus principiul asigurărilor sociale proporționale cu venitul. Din 1980, prin Legea securității sociale s-a decis renunțarea la elementul de proporționalitate cu venitul. Această reîntoarcere la principiul prestațiilor uniforme, motivată de o gravă criză financiară, este argumentată și prin necesitatea de a asigura libertatea și totodată de a crea responsabilitatea pentru fiecare individ de a se apăra singur împotriva riscurilor sociale. Statul asigură doar o prestație socială la nivel minim pe principiile asistenței sociale.

Asigurările de șomaj sunt integrate în acest serviciu unic de securitate socială și din această cauză ele sunt dificil de individualizat. Această evoluție a sistemului de securitate socială s-a tradus prin suprimarea în 1982 a alocației de șomaj proporționale cu salariul anterior. După această dată alocația de asigurări de șomaj a constatat într-o prestație fixă, săptămânală. Chiar în interiorul acestui sistem zis de asigurări, totul se petrece ca și cum mecanismele

de asigurări ar funcționa după principiile asistenței sociale. Un sistem de asistență special pentru șomeri nu există. Numeroși șomeri nu au acces la prestațiile de asigurări din cauza condițiilor care trebuie îndeplinite pentru a putea beneficia de acestea. Aceștia primesc un venit minim garantat care este acordat și altor categorii sărace ale populației. Ca urmare a acestei întrepătrunderi a asigurărilor de șomaj cu principiile asistenței sociale, rolul Ministerului Securității Sociale în reglementarea indemnizației de șomaj a crescut, cu toate că plata prestațiilor este asigurată de birourile aflate în subordinea Ministerului Muncii.

Finanțarea asigurărilor de șomaj se face, în parte, din surse publice și, în parte, prin cotizații patronale și salariale care sunt vărsate în Fondul Național de Asigurări. Acesta cuprinde totalitatea cotizațiilor sociale și contribuțiilor publice pentru diferite riscuri sociale. Dar nici asigurații, nici sindicatele, nici patronatul nu participă la gestiunea sistemului de asigurări, acesta fiind administrat de stat. Lucrătorii cu timp parțial sau al căror venit este inferior unui anumit nivel minim nu plătesc cotizații de asigurări. Cotizațiile salariaților sunt proporționale cu salariul până la un anumit plafon. Stabilirea acestui plafon nu este valabilă și pentru patronat.

Pentru a avea acces la alocațiile de asigurări de șomaj, este necesar ca șomerul să aibă o contribuție egală în sumă de cel puțin 50 ori limita inferioară a câștigurilor săptămânale în ultimii 2 ani. De asemenea, este impusă și o perioadă în care nu se plătește alocația, respectiv trei zile, dar care poate ajunge până la 6 luni dacă șomajul este voluntar sau datorat unor motive imputabile celui în cauză.

Alocația de șomaj este în sumă fixă (43,10 lire pe săptămână pentru o persoană singură, plus un ajutor de 26,6 lire pentru cei cu sarcini familiale) și poate fi primită maximum un an. Această alocație este impozabilă și ea poate fi cumulată cu prestațiile de asistență socială. Celula familială este deci protejată împotriva lipsei de venit, și nu individul, care este asigurat împotriva pierderii unui anumit nivel al venitului.

Rata de înlocuire a salariului prin alocația de șomaj este una dintre cele mai scăzute din Europa, în jur de 23% în medie din salariul net anterior. Rata de acoperire a șomerilor prin sistemul asigurărilor este de asemenea scăzută. Limitarea strictă a accesului la indemnizații de șomaj explică de ce 1/3 din numărul șomerilor nu a primit niciodată această prestație pe întreaga perioadă de șomaj. Cea mai mare parte dintre aceștia beneficiază de venitul minim garantat, care poate fi acordat pe o perioadă nelimitată și nu depinde de antecedentele profesionale.

În cursul anilor '80, în urma reformelor sistemului de securitate socială, au fost introduse restricții și mai severe în ceea ce privește condițiile de acces la asigurările de șomaj. În același timp, ponderea șomerilor care apelează la prestațiile de asistență socială, respectiv la venitul minim garantat, a sporit. Mecanismele de funcționare a asigurărilor de șomaj sunt deci foarte limitate. În

perioadele în care se înregistrează rate înalte ale șomajului, acest sistem de indemnizații conduce la o scădere puternică a nivelului alocațiilor și determină o pauperizare rapidă a celor afectați de acest risc social.

SPANIA

Sistemul de indemnizații de șomaj din Spania este relativ recent, realizarea sa datând din anul 1984, o dată cu adoptarea Legii protecției șomerilor.

El se compune dintr-un sistem de asigurări de șomaj și unul de asistență pentru șomeri, asemănător celui din Germania. Este gestionat de Agenția Publică a Muncii la nivel central, iar autorităților locale le revine sarcina prestării serviciilor sociale. Sistemul este finanțat prin cotizații patronale (6,2% din fondul de salarii) și salariale (1,1% din salariu), precum și prin sistemul fiscal general, în caz de nevoie.

Creșterea continuă a numărului șomerilor care primesc indemnizație, Spania înregistrând o rată a șomajului printre cele mai ridicate din Uniune, a determinat un deficit crescând al Agenției. De aceea, după 1993 au fost luate o serie de măsuri vizând reducerea nivelului și a duratei prestațiilor de șomaj.

Perioada minimă de cotizare care dă dreptul la alocație de șomaj a crescut de la 6 luni la un an. Pentru șomerii care au cotizat între 3 luni și un an a fost înființată o alocație de asistență socială egală cu 75% din salariul minim pe economie. Durata prestațiilor este cuprinsă între 3 luni și un an, în funcție de perioada de afiliere la sistem și de cotizare. Pentru 12 luni de cotizare, durata prestației a fost redusă de la 6 luni la 3 luni. Nivelul prestațiilor a fost redus de la 80% la 70% din salariul brut anterior în primele 6 luni și la 60% până la un an.

De asemenea, a fost introdusă condiția obligatorie ca fiecare șomer să accepte orice ofertă de muncă adecvată, adică corespunzătoare aptitudinilor fizice și profesionale ale celui în cauză, chiar dacă nu corespunde profesiei de bază sau dacă salariul este inferior nivelului alocației de șomaj. Înăsprirea condițiilor de acces la prestațiile de șomaj a făcut sistemul spaniol mai puțin generos și mai puțin atractiv. Se are în vedere și o eventuală impozitare a veniturilor șomerilor. Scopul urmărit este orientarea cheltuielilor către politicile active în domeniul muncii.

ITALIA

În Italia, sistemul prestațiilor de șomaj este mult mai puțin dezvoltat decât în majoritatea țărilor membre ale Uniunii Europene. Și aici există un sistem de asigurări de șomaj, dar el nu joacă decât un rol minor în plata indemnizațiilor de șomaj. El oferă, de altfel, o rată de înlocuire foarte scăzută, egală cu 20% din ultimul salariu brut. Acest sistem de bază al indemnizațiilor de șomaj acoperă un număr redus de persoane (în jur de o jumătate de milion), în timp ce numărul șomerilor este cu mult mai mare (2,3 milioane în 1993).

Gestiunea acestui sistem care asigură prestații la un nivel foarte scăzut este tripartită (sindicate, patronat, stat). El este finanțat prin contribuții patronale și subvenții de stat.

Prestațiile de șomaj standard au un nivel foarte scăzut și sunt asigurate pe o perioadă maximă de 6 luni. Pentru a avea acces la aceste prestații este necesară o perioadă de activitate și de cotizare la sistem de cel puțin doi ani, din care un an înainte de intrarea în șomaj.

În Italia nu există un sistem de solidaritate specific pentru șomeri. Sistemul de asistență socială nu garantează un venit minim pentru șomerii care nu mai au dreptul la prestații de asigurări. Acesta este gestionat de autoritățile locale și diferă puțin de la o regiune la alta.

Prestații de șomaj mai ridicate (80% din salariul brut anterior) sunt asigurate unor grupuri speciale de lucrători, de exemplu cei din sectorul de construcții. De asemenea, șomerii temporari sau de scurtă durată primesc indemnizații care se situează la 80% din salariul brut anterior. Este vorba de persoanele disponibilizate în circumstanțe speciale din motive economice pe perioade limitate de timp. În aceste cazuri gestiunea indemnizațiilor de șomaj revine Casei de Integrare a Veniturilor (CIG), care are de îndeplinit o sarcină importantă, având în vedere numărul mult mai mare de persoane cuprinse în sistem, comparativ cu sistemul asigurărilor de șomaj de bază.

Această instituție oferă două moduri de intervenție:

- CIG ordinară - prevede indemnizații la nivelul de 80% din salariul brut al celor disponibilizați provizoriu, ca urmare a unei conjuncturi economice nefavorabile;
- este finanțată prin contribuții ale întreprinderilor, al căror nivel crește, dacă au mai apelat la acest gen de ajutor;
- CIG extraordinară - finanțată în mare parte de stat;
- intervine în caz de criză sau restructurare a întreprinderii sau a unui sector.

Creată cu scopul de a evita concedierile masive, CIG se limita la început la șomajul parțial în sens strict. Durata indemnizației de șomaj plătită de CIG ordinară poate ajunge astăzi până la maximum 12 luni. CIG extraordinară a fost creată ulterior, ca urmare a restructurărilor importante din economie. Beneficiarii CIG extraordinară pot primi indemnizații pe o durată teoretic limitată, dar care în practică este adesea mult prelungită. CIG este utilizată astfel ca un substitut parțial al concedierilor din motive economice, precum și pentru a compensa insuficiența sistemului de bază al prestațiilor de șomaj. Acest tip de ajutor a fost larg utilizat până în anii '90.

În anul 1991 a fost adoptată legea reformei pieței muncii care, între altele, viza și limitarea recurgerii la CIG extraordinară. S-a avut în vedere în special reducerea duratei prestațiilor de șomaj, prin limitarea acestora la un an în caz de criză a întreprinderii, și la maximum 2 ani, în caz de restructurare a acesteia. Se prevede, de asemenea, interzicerea apelării simultan la CIG

ordinară și CIG extraordinară, practică folosită în mod curent până în acel moment. Este introdusă o nouă prestație numită indemnizație de mobilitate, care se acordă pe o perioadă de maximum 2 ani, cu un nivel inferior indemnizației plătite până atunci și fără garanția unui loc de muncă la sfârșitul acestei perioade.

În timp ce aceste măsuri urmăreau limitarea utilizării CIG, cele din 1993, dimpotrivă, le extind câmpul de acțiune și aria de aplicare. În acest an a fost constituit un "fond de ocupare" în sumă importantă (1350 miliarde lire), pentru a permite realizarea unei serii de măsuri în perioada 1993-1995. Printre acestea figurează și sporirea numărului celor care au dreptul la aderarea la CIG ordinară, în special întreprinderile cu mai puțin de 60 de salariați, precum și cele din sectorul terțiar. Se prevăd măsuri de impozitare a ajutoarelor sociale, dar și o creștere a indemnizației plătite prin sistemul de bază al asigurarilor de șomaj, de la 20% la 40% din salariul brut anterior pentru sectoarele sau lucrătorii care nu pot beneficia de CIG extraordinară.

Cotizațiile sunt plătite în mare parte de patronat care suportă astfel costurile asigurării de șomaj. Statul contribuie la finanțarea CIG, rezervându-și în același timp și dreptul de intervenție în scopul reducerii costurilor salariale în perioadele de recesiune economică. El finanțează transferurile destinate acoperirii deficitelor acestor case, în ultima vreme aceste transferuri fiind din ce în ce mai numeroase.

De la înființarea în 1945, CIG a reprezentat un mijloc suplu și eficient de protecție a veniturilor lucrătorilor, jucând un rol de factor de flexibilitate și armonizare socială. În același timp însă, CIG este și un mecanism costisitor, ceea ce explică reformele întreprinse după anul 1990. CIG este totodată și un factor discriminatoriu, în condițiile în care favorizează lucrătorii din marea industrie, în detrimentul celor din alte sectoare de activitate. Acest gen de asigurări de șomaj prin CIG prezintă și pericolul producerii unor efecte adverse majore. Printre acestea se numără concedierile deghizate practicate de întreprinderile cotizante. De asemenea, prin mărirea numărului beneficiarilor ele pot ajunge în situația de a fi nevoite să reducă cuantumul indemnizațiilor și de a juca, în final, mai mult un rol de asistență socială, total diferit de cel prevăzut inițial.

SUEDIA

Sistemul indemnizațiilor de șomaj din Suedia se caracterizează prin rolul important al caselor sindicale și prin neobligativitatea salariaților de a adera la sindicat.

Pentru fiecare sector de activitate există o casă sindicală la care sunt afiliați din oficiu toți aderenții la un sindicat, cuprinzând majoritatea salariaților. Nesindicaliștii pot adera la casa sindicală sub forma unor contribuții individuale.

Cei care nu sunt asigurați - șomerii de lungă durată și neaderenții - pot beneficia de un ajutor social pe durată delimitată.

Finanțarea asigurărilor de șomaj este realizată prin cotizațiile membrilor de sindicat și prin subvenții de stat care sunt rambursate în proporție de 2/3 de către întreprinderi.

Durata maximă pe care se acordă indemnizația de șomaj este de 300 zile pentru persoanele în vârstă de până la 54 ani și de 450 zile pentru cei peste această vârstă. Această durată este relativ scurtă comparativ cu celelalte țări membre ale Uniunii Europene, dar rata de acoperire este mai ridicată în Suedia, (70% din numărul șomerilor primește această indemnizație). De asemenea, rata de înlocuire a salariului prin indemnizația de șomaj se situează la cel mai înalt nivel din Europa, respectiv 90%. Nivelul prestațiilor de șomaj, ca și nivelul cotizației diferă foarte puțin de la o casă sindicală la alta.

Politica de ocupare a forței de muncă este, în principal, axată pe măsuri active: de formare și reconversie profesională, de subvenționare a anumitor categorii de locuri de muncă.

Sistemul indemnizațiilor de șomaj este strâns legat de această politică activă. Serviciile de muncă au obligația să propună șomerilor efectuarea unor activități temporare în sectorul public sau să asigure accesul la o formă de pregătire, recalificare a celor care se află la sfârșitul drepturilor de asigurări. Toate acestea presupun cheltuieli suplimentare.

În condițiile în care rata șomajului în Suedia a crescut de la mai puțin de 2,6% în anii '85 la 8,2% în 1993, nivelul cheltuielilor afectate indemnizației pasive de șomaj, în totalul cheltuielilor cu forța de muncă a crescut.

Pentru a face față acestei noi situații au fost propuse câteva modificări ale sistemului, dar până în prezent ele nu au fost puse în aplicare. Dintre acestea se remarcă propunerea guvernului ca toate casele sindicale să treacă în administrarea și gestionarea publică, astfel încât toți salariații și nu numai membrii de sindicat să fie în mod obligatoriu cuprinși în sistemul de asigurări. S-a propus, de asemenea, creșterea nivelului contribuțiilor, precum și reducerea ratei de înlocuire a salariului de către indemnizația de șomaj, de la 90%, cât este în prezent, la 30%.

DANEMARCA

În Danemarca toate prestațiile sunt gestionate de servicii speciale la nivelul colectivităților locale. Casele de asigurări de șomaj sunt gestionate de sindicate.

Pentru a putea beneficia de prestații de șomaj, salariații trebuie să fie afiliați la o casă de asigurări. Această afiliere este voluntară. Acordarea indemnizației de șomaj este condiționată de plata contribuției la casa de asigurări timp de cel puțin 12 luni, precum și de prestarea unei activități pe o durată de cel puțin 36 săptămâni, în ultimii 3 ani.

Nivelul indemnizației de șomaj este de 90% din salariul brut anterior (până la un anumit plafon maxim al salariului). Prestația de șomaj este impozabilă.

Durata maximă a acordării prestației de șomaj este de 2 ani și jumătate, în funcție de cotizațiile plătite și de vârstă. Persoanele cu vârsta cuprinsă între 60 și 65 ani pot primi o prestație socială de preretragere (prepensionare) al cărei nivel este egal cu cel al indemnizației de șomaj în primele 30 luni care scade la 80% din salariu după această perioadă. În acest interval de timp, persoanele beneficiare pot ocupa și un loc de muncă cu timp parțial.

Lucrătorii nesalariați se pot afilia la o casă de asigurări în aceleași condiții și cu aceleași drepturi ca și salariații.

Finanțarea asigurărilor de șomaj este asigurată, în parte de membrii afiliați la casele de asigurări care plătesc o cotizație fixă și o altă parte, de patronat care plătește o contribuție în funcție de valoarea adăugată a fiecărei întreprinderi. Dar cea mai mare parte a surselor de finanțare sunt asigurate de stat.

Din totalul cheltuielilor cu asigurările de șomaj, o parte importantă este consacrată realizării unor politici active pe piața muncii. În acest fel, fiecărui membru al unei case de asigurări i se oferă un loc de muncă după o perioadă de inactivitate de 6 luni. Refuzul nejustificat al acestei oferte atrage după sine suspendarea dreptului la indemnizația de șomaj.

OLANDA

În Olanda prestațiile de șomaj pentru lucrătorii salariați sunt acoperite prin sistemul de asigurări. Contribuția la sistemul de asigurări pentru șomaj este obligatorie pentru toate persoanele care au un loc de muncă. Nivelul cotizațiilor este proporțional cu salariul până la un anumit plafon superior.

Pentru a avea acces la prestațiile de șomaj este necesar ca potențialii beneficiari să fi lucrat cel puțin 26 săptămâni în ultimele 12 luni precedente intrării în șomaj. Indemnizația de șomaj poate atinge un nivel maxim de 70% din salariul anterior, ea fiind în același timp impozabilă. Durata acordării prestațiilor de șomaj este limitată, fiind cuprinsă între 6 luni și 2 ani, în funcție de perioada de afiliere la sistem și de vârstă.

Funcționarii publici sunt protejați printr-un sistem special, care este mai generos decât cel de care beneficiază celelalte categorii sociale.

Pentru șomerii care nu mai au dreptul la prestații de asigurări, în Olanda există servicii sociale complementare. De aceste servicii beneficiază, de altfel, în regim de asistență socială și alte categorii defavorizate. Aceste servicii sunt finanțate prin sistemul fiscal general, iar nivelul este mai redus. Prestațiile sunt acordate celor care îndeplinesc condițiile, respectiv celor cu venituri familiale sub un anumit prag care nu le asigură nevoile de existență. Gestiunea acestor servicii revine organelor administrației locale.

LUXEMBURG

Sistemul luxemburghez de protecție a șomerilor se bazează pe principiul asigurărilor.

Dreptul la prestații de șomaj este asigurat celor care au lucrat cel puțin 26 săptămâni în ultimele 12 luni care preced intrarea în șomaj. Plata cotizațiilor de asigurări de șomaj este obligatorie pentru toți salariații.

Nivelul prestațiilor de șomaj este legat de salariul anterior perioadei de șomaj. Rata maximă a indemnizației de șomaj este de 80% din salariul brut anterior până la un anumit plafon maxim. Ea poate ajunge la 85% numai pentru persoanele care au copii în îngrijire.

Durata maximă de acordare a indemnizației de șomaj este de un an. Aceasta poate fi însă prelungită în cazul persoanelor care au dificultăți deosebite în găsirea unui loc de muncă, ca și pentru cei mai în vârstă.

În Luxemburg există sisteme speciale de ajutor social pentru tinerii care întâmpină greutăți în obținerea unui prim loc de muncă, precum și pentru lucrătorii nesalariați.

FRANȚA

Sistemul francez de protecție socială a șomerilor a fost creat în anul 1958, în urma unui acord interprofesional. El este un sistem cu caracter obligatoriu, distinct și care nu este inclus în sistemul de securitate socială.

Cu excepția perioadei 1979-1982, când a avut loc fuziunea sistemului de asigurări cu cel de asistență socială, sistemul francez de protecție a șomerilor se caracterizează prin dualism. Alături de sistemul de asigurări - finanțat prin cotizații patronale și salariale, coexistă sistemul de asistență socială - finanțat de stat din surse publice, care asigură prestații la nivel minim șomerilor care nu mai au dreptul la indemnizații de asigurări.

Sistemul de asigurări de șomaj este gestionat atât de reprezentanții patronatului, cât și ai sindicatelor. Statul nu participă la gestiunea sa. El este puternic descentralizat și funcționează pe baza principiului autonomiei locale. Prestațiile sociale oferite de sistemul de asigurări sunt de natură pasivă, respectiv indemnizațiile de șomaj. Sistemul de asigurări de șomaj funcționează independent de Agenția publică de plasament a forței de muncă.

În condițiile recesiunii economice și ale creșterii ratei șomajului au fost parcurse mai multe etape de reducere a nivelului indemnizațiilor de șomaj și a ratei de înlocuire a salariului. În 1974 a fost semnat un acord între patronat și centralele sindicale, care viza garantarea, pentru toți salariații concediați din motive economice, a unui venit echivalent cu 90% din salariul brut anterior, pe timp de un an. Acest nivel ridicat era obținut prin cumularea indemnizației de bază (care reprezenta 40,5% din salariul anterior în primele 3 luni de șomaj și 35% după această perioadă) cu ajutorul public (în sumă de 300 franci pe lună

în octombrie 1974), la care se adăuga o alocație suplimentară care completa diferența.

La început, **patronatul** dorea o rată regresivă a **alocației suplimentare**, care să scadă trimestrial, astfel încât să conducă într-un an la o reducere a indemnizației totale de la 90% la 60%. Ideea de regresivitate nu a fost atunci reținută, dar ea a reapărut cinci ani mai târziu. Astfel, Acordul din 1979, care a condus la fuzionarea sistemului de asigurări cu cel de asistență socială, introduce alocația specială regresivă trimestrial (de la 65% din salariul de referință în primul trimestru de șomaj, aceasta ajunge să scadă la 50%, în trimestrul al patrulea). Această alocație specială regresivă trimestrial înlocuiește alocația suplimentară și se adaugă și ea indemnizației de bază. În 1980, numai 10% din numărul șomerilor beneficia de această alocație specială.

Căutarea unor soluții pentru asigurarea echilibrului financiar al sistemului, a determinat recurgerea la unele măsuri mai de profunzime în domeniul protecției sociale a șomerilor. În acest sens, sistemul de asistență socială a șomerilor cunoaște și el câteva transformări, printre care suprimarea alocației de inserție profesională pentru femei și tineri, adică pentru majoritatea beneficiarilor potențiali ai acestei forme de sprijin. Dar schimbările esențiale privesc sistemul de asigurări. Reforma din 1992 a condus la creșterea ratei contribuției obligatorii patronale și salariale. Alocația de bază pentru șomaj, alocația excepțională (specială) și alocația primită la sfârșitul drepturilor de asigurări sunt cumulate într-o alocație unică regresivă, care se reduce la fiecare patru luni după expirarea dreptului la alocația integrală.

Alocația unică regresivă era primită în 1992 de 52% din totalul șomerilor înscrși la Agenția publică de plasament, ceea ce însemna 84% din numărul șomerilor beneficiari de alocații prin unul din cele două sisteme: de asigurări sau de asistență socială.

Dreptul la alocația unică de șomaj este condiționată de perioada de afiliere la sistem. Durata minimă de afiliere pentru deschiderea drepturilor la alocație este de patru luni în cursul ultimelor opt luni, iar pentru obținerea unei alocații integrale, de șase luni din ultimul an precedent intrării în șomaj.

Perioada de timp în care se acordă alocație integrală este cuprinsă între 4 și 27 luni, în funcție de durata de afiliere la sistem și de vârstă. După această perioadă, coeficientul de reducere a alocației variază între 8% și 17% la fiecare patru luni, tot în funcție de vârstă și de durata de afiliere la sistem, până la maximum 60 luni.

Alocația unică regresivă este formată dintr-o parte proporțională cu salariul de referință și dintr-o parte fixă, cuprinsă între o limită maximă și minimă. Nivelul mediu al alocației inițiale de șomaj reprezenta în 1992, 56% din salariul de referință. Alocația integrală se situa între 57,4% și 75%.

Acest sistem este mai puțin avantajos pentru salariații care au cotizat o perioadă mai scurtă de timp sau pentru cei cu salarii mici și îi favorizează pe

cei care au contribuit la asigurări pe durate mai lungi. Principiile care stau la baza sistemului de asigurări au fost deci întărite.

Începând din anul 1993 au fost introduse noi reglementări care fac mai dificilă deschiderea drepturilor la indemnizația de șomaj. Condițiile de acces la aceste prestații devin mai aspre, iar nivelul lor este redus.

Sistemul este finanțat prin cotizații ale lucrătorilor, care se ridică la un nivel de 4,18% din salariu și prin cotizații patronale cuprinse între 2,42% și 2,97% din fondul total de salarii. Paronatul mai plătește o contribuție suplimentară, în cazul desfacerii contractului de muncă unui salariat în vârstă de peste 50 ani (contribuția Delalande).

Tabelul 1 - Prestațiile sistemului de asigurări de șomaj, în Franța

- 1993 -

Nr. crt.	Perioada de cotizare	Durata indemnizației			
		Alocație integrală	Alocație regresivă	Rata reduc.	Durata totală
1.	4 luni din ultimele 8 luni	-	4 luni	-25%	4 luni
2.	6 luni din ultimele 12 luni	4 luni	3 luni	-15%	7 luni
3.	8 luni din ultimele 12 luni, sub 50 ani	4 luni	11 luni	-17%	15 luni
4.	8 luni din ultimele 12 luni, 50 ani și peste	7 luni	14 luni	-15%	21 luni
5.	14 luni din ultimele 24 luni, sub 25 ani	7 luni	23 luni	-17%	30 luni
6.	14 luni din ultimele 24 luni, între 25-50 ani	9 luni	21 luni	-17%	30 luni
7.	14 luni din ultimele 24 luni, 50 ani și peste	15 luni	30 luni	-15%	45 luni
8.	27 luni din ultimele 36 luni, 50-55 ani	20 luni	25 luni	-15%	45 luni
9.	27 luni din ultimele 36 luni, 55 ani și peste	27 luni	33 luni	-8%	60 luni

Sursa: *Revue Internationale du Travail*, nr.3-4,1995, pag.485.

IRLANDA

Pentru a beneficia de prestații de șomaj, este necesar ca persoanele în cauză să fi cotizat la sistemul asigurărilor de șomaj cel puțin 6 luni în ultimul an.

Nivelul indemnizației de șomaj este redus și reprezintă 40% din salariul mediu. Aceasta nu se acordă deci în funcție de salariul anterior și este o sumă fixă. Ea poate fi majorată pentru persoanele care au copii în întreținere, dar nivelul său rămâne scăzut comparativ cu celelalte țări ale Uniunii Europene. Prestația integrală se acordă pe o perioadă de maximum un an. După expirarea acestei perioade, rata de înlocuire a salariului mediu prin alocația de șomaj se reduce. În următoarele trei luni șomerul primește echivalentul a 35% din salariul mediu, apoi 32%.

Pentru cei cu resurse insuficiente de supraviețuire se acordă în regim de asistență socială un ajutor complementar, pe o perioadă nelimitată, care le asigură un minim vital. Lucrătorii cu timp parțial sau cei implicați în conflicte de muncă nu beneficiază de acest ajutor complementar.

Sistemul asigurărilor de șomaj este finanțat prin cotizații patronale în proporție de 64%, cotizații salariale 26%, cotizații ale lucrătorilor nesalariați 4% și de către stat de 6%.

BELGIA

Prin caracteristicile sale, sistemul belgian al indemnizațiilor de șomaj se situează între un sistem de asigurări și unul de asistență socială.

Nivelul prestațiilor de șomaj este relativ redus comparativ cu alte țări ale Uniunii Europene. Rata de înlocuire a salariului este de maximum 60% în primele 12 luni de șomaj. Aceasta scade sub 50% în perioada următoare. Chiar și pe plan intern, nivelul prestațiilor de șomaj este mult mai scăzut decât cel al indemnizațiilor de boală sau de invaliditate, de pildă.

Durata de timp în care sunt acordate prestațiile de șomaj, teoretic, nu este limitată, cu excepția cazurilor în care perioada de șomaj este anormal de îndelungată sau dacă beneficiarii acestora dispun de alte surse de venit.

În cursul ultimilor ani, în Belgia, nivelul prestațiilor a înregistrat o tendință constantă de scădere. De altfel, întreg sistemul asigurărilor de șomaj se află într-un amplu proces de reorganizare și reformare.

PORTUGALIA

Prestațiile de șomaj în Portugalia sunt acordate în sistem contributiv, adică condiționate de plata unei cotizații. Pentru salariații din industrie și servicii, cotizațiile sunt calculate pe baza veniturilor globale neplafonate. Rata cotizațiilor patronale este de două ori mai mare decât a celor salariale. Statul contribuie doar cu 7% la finanțarea sistemului asigurărilor de șomaj.

Dreptul la prestații de șomaj este condiționat de o perioadă minimă de cotizare de șase luni în ultimul an.

Nivelul prestațiilor de șomaj se ridică la 65% din salariul anterior în primele 20 luni ale perioadei de șomaj. După aceasta, indemnizația de șomaj scade la 40% din salariu și se acordă pentru încă 20 luni.

Dacă nici după această ultimă perioadă șomerul nu își găsește loc de muncă, el intră în sarcina serviciilor de asistență socială, în cazul în care nu își poate asigura mijloacele minime de subzistență. Ajutorul social acordat în regim de asistență socială are un nivel scăzut și el nu depășește 70% din salariul minim. Mărimea acestuia variază în funcție de numărul persoanelor aflate în sarcina sistemului de asistență socială.

GRECIA

Sistemul de securitate socială din Grecia, în ansamblul său, este foarte fragmentat, cuprinzând pe lângă sistemele de asigurări de bază și numeroase sisteme complementare (90 la număr).

Sistemul indemnizațiilor de șomaj funcționează în regim contributiv, fiind finanțat prin cotizații obligatorii patronale și salariale. Cotizațiile sunt administrate de casele de asigurări ale salariaților, ale lucrătorilor nesalariați, ale funcționarilor publici etc. Deficitele caselor de asigurări, care se ridică în mod frecvent la 25% din cheltuielile curente, sunt acoperite de stat. Cea mai prosperă este Casa de asigurări a funcționarilor publici care este finanțată numai parțial în regim contributiv. Toate aceste case nu se bucură de autonomie deplină, ele fiind gestionate de stat.

Acordarea prestațiilor de șomaj intră în atribuțiile Consiliului Național al Forței de Muncă. Indemnizațiile de șomaj sunt plătite pe o perioadă de cel mult un an. Această perioadă poate fi prelungită numai în cazul persoanelor în vârstă de peste 50 ani.

Nivelul prestațiilor de șomaj depinde de durata de activitate profesională și este stabilit în funcție de salariul anterior. Rata de înlocuire medie este de 28%, putând ajunge până la un nivel maxim de 40% din ultimul salariu.

În cazul șomerilor care au în îngrijire copii, se acordă o majorare de 10% pentru fiecare copil, până la cel mult 70% din salariul anterior.

Alocațiile sociale obținute prin alte sisteme complementare ridică nivelul acestor prestații, dar ele rămân totuși foarte scăzute în raport cu celelalte țări ale Uniunii Europene.

Consiliul Național al Forței de Muncă are responsabilități și în domeniul politicilor active de protecție socială. El organizează cursuri de pregătire și calificare pentru tinerii între 15 și 18 ani, precum și programe de recalificare pentru șomerii mai în vârstă. Sarcinile sale în domeniul reorientării și reconversiei șomerilor sunt susținute financiar de către stat.

Pentru tinerii de peste 18 ani care nu au avut încă un loc de muncă și care nu dispun de nici o sursă de venit, nu este asigurat dreptul la un venit minim de subzistență. De altfel, în această țară nu există nici o garanție formală a unui venit minim de supraviețuire pentru nici o categorie socială.

Austria și Finlanda lipsesc din această prezentare datorită lipsei de informații referitoare la sistemele lor de protecție a șomerilor.

1.2. Similitudini și diferențe între sistemele de protecție socială a șomerilor din țările Uniunii Europene

Compararea diferitelor sisteme naționale de protecție socială a șomerilor permite stabilirea atât a unor puncte comune, cât și a unor particularități existente între acestea.

Complementaritatea între sistemul de asigurări și cel de asistență socială reprezintă o caracteristică comună. De precizat că frontiera dintre cele două sisteme nu este clar definită în toate cazurile.

Practica acordării alocațiilor de șomaj impune mai întâi unele clarificări asupra separației instituționale, variabile de la o țară la alta, între sistemul de asigurări și cel de asistență.

Distincția de bază pornește chiar de la riscul social în întâmpinarea căruia vine fiecare sistem. Asigurărilor sociale le revine sarcina protejării împotriva riscului pierderii unui anumit nivel al veniturilor. Prestațiile de asigurări de șomaj acoperă o parte din aceste pierderi prin indemnizația de șomaj, asigurând astfel o anumită rată de înlocuire a salariului anterior. În cazul asistenței, riscul social constă în absența unui venit pentru a face față nevoilor de bază, vitale. În această situație, prestațiile oferite îmbracă forma unui venit minimal, de subzistență.

Prelungind comparația, observăm că prestațiile de asigurări sunt finanțate în proporție covârșitoare prin contribuții (cotizații) legate de salariu, de către salariați și patronat. Ele se acordă în anumite condiții, în funcție de salariul anterior, de exercitarea unei activități profesionale, de durata acesteia. Perioada de timp în care se acordă prestațiile de asigurări este limitată, iar nevoile individuale nu constituie un criteriu în acordarea acestora.

În schimb, alocațiile de asistență socială oferite șomerilor sunt finanțate din resurse fiscale, bugetare. Acordate în caz de nevoie, ele sunt independente de cotizații sau de salariul anterior. Durata de acordare a acestui tip de prestații sociale poate fi limitată. De astfel de alocații pot beneficia și alte categorii defavorizate ale populației. Se ajunge astfel la sistemul venitului minim garantat, cum este cazul în Marea Britanie.

Aceste precizări conduc la clasificarea, din acest punct de vedere, a țărilor Uniunii Europene în trei grupe:

- țări unde funcționează atât un sistem de asigurări, cât și un sistem de asistență pentru șomeri: Germania, Spania, Irlanda, Franța, Grecia, Portugalia, Austria;
- țări unde există numai sistem de asigurări de șomaj: Italia
- țări unde există un sistem de asigurări de șomaj și un sistem de venit minim garantat care nu este rezervat numai șomerilor: Belgia, Olanda, Danemarca, Luxemburg, Suedia, Marea Britanie.

Se constată că în toate țările Uniunii Europene funcționează sisteme de asigurări sociale pentru șomeri.

Toate aceste sisteme de asigurări se caracterizează prin:

- existența unei durate minime de afiliere la sistem care să permită deschiderea drepturilor la indemnizația de șomaj;
- o anumită proporționalitate între durata de afiliere la sistem, nivelul contribuției (cotizației) și, câteodată, vârsta șomerului, pe de o parte și durata și nivelul alocației primite, pe de altă parte;
- limitarea în timp a drepturilor de asigurări de șomaj;

- obligativitatea asigurării, a plății cotizației de asigurări de șomaj atât pentru salariați, cât și pentru patronat.

Excepție fac numai Danemarca, unde salariații pot adera în mod voluntar la casele de asigurări de șomaj, Suedia, unde nesindicaliștii nu sunt obligați să se afilieze la casele sindicale de asigurări de șomaj și Finlanda.

În interior însă organizarea și funcționarea acestor sisteme de asigurări pentru șomeri nu este identică în toate țările Uniunii Europene. Dimpotrivă, ele diferă foarte mult mai ales în ceea ce privește nivelul indemnizației de șomaj și al proporționalității cu celelalte elemente de determinare. Ea este variabilă de la o țară la alta și evolutivă, acolo unde a fost introdusă alocația regresivă în timp. Un caz mai special îl reprezintă sistemul britanic în care prestația de asigurări plătită șomerilor nu mai depinde de salariul anterior, aceștia primind o sumă fixă săptămânală, identică pentru toți. Există și aici posibilitatea unor diferențieri în funcție de sarcinile familiale.

O altă diferențiere între sistemele de asigurări de șomaj din țările Uniunii Europene se referă la modul de finanțare a acestora, mai precis, la momentul și nivelul intervenției statului pentru completarea fondurilor, în caz de nevoie, prin apelarea la resurse publice bugetare.

Sistemele din Germania, Spania, Franța, Luxemburg, Belgia, Grecia se bazează mai mult pe principiul asigurării, finanțând prestațiile de șomaj prin contribuții salariale și patronale, chiar dacă ratele cotizațiilor se situează la nivele foarte diferite. Contribuția statului este redusă și ea se concretizează în acordarea unor credite rambursabile, în caz de necesitate, pentru a asigura echilibrul financiar al sistemului.

În alte țări se înregistrează unele abateri de la funcționarea pe baza principiului asigurării și, implicit, intervenția statului și contribuția bugetului public sunt mai însemnate. De pildă, în Danemarca, Suedia, Olanda, Italia se utilizează în mare parte resurse publice pentru plata alocațiilor de șomaj, urmând ca aceste sume să fie recuperate din cotizațiile patronale ori salariale. Intervenția statului are loc astfel ante-factum și nu post-factum, pentru a compensa un eventual deficit. În plus, rambursarea sumelor alocate de la buget nu se face integral. Tot ca o excepție de la regulă, în Danemarca, de exemplu, salariații care aderă la casele de asigurări de șomaj plătesc o cotizație în sumă fixă și nu în funcție de mărimea salariului. Practic, în aceste țări statul prin bugetul public subvenționează în mare parte asigurările de șomaj.

În unele țări ale Uniunii Europene ca Irlanda, Marea Britanie, Portugalia, asigurarea de șomaj nu este o asigurare socială separată, ea fiind cuprinsă în sistemul național de securitate socială. În acest caz cotizațiile patronale și salariale sunt vărsate în fondul național de asigurări care este administrat de stat. Ca parte integrantă a sistemului național de securitate socială, asigurările de șomaj sunt adesea susținute și din surse publice.

Acolo unde există, sistemele de asistență socială pentru șomeri au și ele atât puncte comune, cât și particularități de la o țară la alta.

Aceste sisteme finanțate din fonduri publice plătesc celor îndreptățiți alocații în sumă fixă, în general. Alocațiile pot fi diferențiate în funcție de statutul familial, numărul de copii, câteodată de vârstă etc. Nivelul acestor ajutoare este mult diminuat comparativ cu cel de asigurări. Germania face excepție de la această regulă, alocațiile de acest gen variind între 53-58% din salariul anterior, ceea ce apropie sistemul de asistență de cel de asigurări.

Condițiile de acces la sistemele de asistență pentru șomeri sunt de asemenea variabile de la o țară la alta. În Franța acestea sunt foarte restrictive. Aici numai șomerii care și-au epuizat drepturile de asigurări și pot justifica o lungă perioadă de afiliere la sistem au dreptul să beneficieze în continuare de alocații în regim de asistență socială pentru șomeri. Cei care nu îndeplinesc aceste condiții sunt nevoiți să se orienteze către venitul minim de subzistență. Sistemul german și cel spaniol sunt dimpotrivă, mult mai permissive sub acest aspect. Ele funcționează fie în relație cu asigurarea, fie de la începutul perioadei de șomaj pentru cei care nu îndeplinesc condițiile pentru a primi alocația de asigurări de șomaj. În alte țări, prestațiile de asistență socială pentru șomeri se înscriu într-un cadru mai larg de ajutor social, criteriile de acordare fiind legate în mod variabil de resursele familiei, de structura acesteia, de tipul de locuință etc.

Se poate ușor constata că deși în ultimii ani s-au produs multe schimbări și au avut loc multe încercări de reformă în domeniul social, **în țările Uniunii Europene nu s-a realizat convergența sistemelor de protecție socială a șomerilor.**

Sistemele de alocații de șomaj se caracterizează printr-un amestec, variabil de la o perioadă la alta și de la o țară la alta, al principiilor de asigurări cu cele de asistență socială. Particularitățile naționale ale sistemelor s-au accentuat.

În Germania sistemul de asigurări a întărit principiul proporționalității nivelului și duratei prestațiilor de șomaj cu nivelul salariului și durata contribuției la sistem. În schimb, Marea Britanie a introdus o logică de asistență socială chiar în cadrul sistemului de asigurări, astfel încât o mare parte a șomerilor depind în final de prestațiile generale de asistență socială. Sistemul francez îmbină practic cele două sisteme. Sistemul de asistență socială urmează în parte logica asigurărilor, prin condiția impusă pentru deschiderea acestor drepturi și, anume, aceea de a fi desfășurat o activitate profesională pe o perioadă minimă de cinci ani. Sistemul de asigurări francez conține și el numeroase elemente ale sistemului de asistență socială. Astfel, în timp ce rata cotizației nu este diferențiată în funcție de vârstă, la acordarea indemnizației de șomaj se ține seama de vârsta șomerilor, fiind favorizați cei mai în vârstă, în detrimentul celor mai tineri care au cotizat o perioadă mai scurtă de timp. În acest mod, sistemul francez de asigurări de șomaj poate fi considerat, în parte,

și ca un sistem de prepensionare prin acordarea pentru șomerii mai în vârstă a unor indemnizații mai ridicate și pe o perioadă mai îndelungată, pe baza unor principii de solidaritate între generații.

Se poate spune că separarea celor două sisteme de protecție socială a șomerilor - de asigurări și de asistență - se datorează mai mult unor motive instituționale și financiare decât unei adevărate diferențe de natură și conținut.

O trăsătură comună a sistemelor de protecție socială a șomerilor din țările Uniunii Europene o constituie **absența mecanismelor și instituțiilor private de acoperire a riscului șomajului**.

Acest fapt are mai multe explicații.

a) Corelarea riscurilor

Șomajul fiind un risc macroeconomic, în parte conjunctural, posibilitatea sa crește în același timp pentru o parte însemnată a populației. În condițiile unei rate înalte a șomajului, numărul cotizanților scade. În schimb, trebuie plătite simultan alocații pentru un număr mai mare de șomeri. O instituție privată ar avea, din această cauză, mari dificultăți financiare. Este adevărat că există asigurări private care pot face față unor cheltuieli excepționale legate de accidente, calamități naturale etc. Spre deosebire de aceste fenomene însă problema riscului șomajului constă mai mult în tendința sa aproape permanent crescândă decât în caracterul său ciclic.

Aceasta nu înseamnă că sistemul public de asigurări de șomaj nu întâmpină aceleași dificultăți financiare în condițiile unei rate ridicate a șomajului. El poate însă adopta anumite măsuri pentru restabilirea echilibrului financiar pe termen scurt, beneficiind și de unele facilități de împrumut acordate organismelor publice, ceea ce îi permite să joace un anumit rol contraciclic. Fiind obligatorie atât pentru salariați, cât și pentru întreprinderi, asigurarea publică poate face față acestor probleme de corelare a riscurilor mai bine decât una sau mai multe companii de asigurări private.

b) Selecția adversă sau antiselecția

De obicei asiguratul deține mai multe informații despre riscul pentru care se asigură decât asiguratorul. Fiind imposibil de calculat prime de asigurări diferențiate, care să corespundă riscului de șomaj al fiecărui individ, asiguratorul trebuie să ia în calcul riscul mediu în stabilirea acestora. În cazul unei asigurări private, persoanele care se consideră mai puțin expuse riscului de șomaj pot aprecia că prima de asigurare pe care trebuie să o plătească este prea mare și se pot retrage. Asiguratorul privat nu va atrage decât persoanele foarte expuse riscului de șomaj și, la un moment dat, va ajunge la deficit financiar. Acest fapt îl va determina să majoreze primele de asigurări, ceea ce va conduce la autoexcluderea unor categorii suplimentare de populație. La limită, această situație poate ajunge în imposibilitate totală de asigurare. Soluția realizării unor contracte de asigurare diferențiate pe ramuri de activitate

sau pe clase de riscuri, pe lângă faptul că ar presupune eforturi organizatorice suplimentare, ar determina și costuri foarte ridicate pentru riscurile mari. De asemenea, pentru riscurile scăzute nu s-ar putea asigura o protecție corespunzătoare. Categoriile de salariați considerate cu risc mai scăzut de șomaj ar fi nevoite să se mulțumească, în schimbul plății unor prime mai mici, cu contracte de asigurări mai puțin favorabile, special concepute pentru a nu atrage pe cei cu risc înalt. Concret, un salariat care se știe expus unui risc mare de șomaj și dorește să fie protejat trebuie să o facă la costuri foarte ridicate, iar unul pentru care acest risc este mai scăzut se va rezuma la o protecție parțială sau, dacă dorește protecție totală, va plăti o primă de asigurare foarte mare.

Solidaritatea, oarecum forțată, prin obligativitatea asigurării acestei protecții din sistemul public constituie o rezolvare a problemei selecției adverse. Sistemul public obligatoriu de asigurări reușește să evite astfel de situații în care grupuri considerabile de populație ar rămâne neprotejate.

c) Riscul moral

Există și o a treia cauză care explică reținerea sectorului privat de a se implica în acoperirea riscului șomajului și care determină necesitatea existenței asigurării publice obligatorii. Aceasta constă în faptul că șomajul și amploarea sa sunt afectate și de un risc moral, de fenomenul de dezinteres față de muncă al șomerilor aflați la adăpostul unor alocații de șomaj generoase.

Riscul moral desemnează situația în care asiguratul, profitând de asimetria (neconcordanța) informației dintre el și asiguratorul său, știindu-se protejat, nu este determinat să facă eforturi de prevenire a riscului de șomaj, fie din neglijență (este mai puțin prudent când se știe asigurat) fie din interes. Comportamentul individual și factorii de natură internă au un rol determinant în apariția fenomenului de risc moral.

Teama de acest fenomen nu este numai rezultatul unor aprecieri subiective fără fundament empiric. Riscul moral este o realitate care constituie o problemă foarte importantă și pentru gestiunea asigurărilor de șomaj. Astfel, dacă sistemul public poate remedia mai ușor problemele legate de corelația riscurilor sau de selecția adversă, el suportă dificultățile determinate de riscul moral aproape în aceeași termeni ca și asigurarea privată.

Stabilirea dimensiunii reale a fenomenului este foarte dificilă datorită faptului că el depinde de numeroși parametri, de comportament individual.

Sistemul public încearcă să prevină fenomenul și efectele sale prin adoptarea unor măsuri active care să-i stimuleze pe șomeri să-și găsească un loc de muncă, cel mai adesea recurgând la diferite mijloace de control. Restricțiile în ceea ce privește acordarea drepturilor de șomaj constituie o primă categorie de mijloace de control. Amploarea lor este determinată nu numai de dorința reglementării situației în sine, cât mai ales de necesitatea reducerii cheltuielilor. Controalele directe, convocările, discuțiile individuale cu șomerii,

solicitarea unor documente justificative care să ateste interesul real pentru muncă nu și-au dovedit eficiența scontată. A fost instituit și un sistem de bonificații - penalizări aplicate întreprinderilor și care vizează practicile acestora de concediere și de rezolvare a propriilor probleme de gestiune, pe seama sistemului de protecție socială.

În toate cazurile, dimensiunea reală a efectelor riscului moral care sunt vizate prin aceste măsuri rămâne o problemă greu de rezolvat și care necesită o verificare laborioasă.

Deși este obligatorie, asigurarea de șomaj nu este universală.

În majoritatea țărilor Uniunii Europene adeziunea la asigurările de șomaj este obligatorie. Această aderare este facultativă numai în Danemarca, Suedia și Finlanda, din cauza existenței caselor sindicale de asigurări de șomaj. În aceste țări, a adera la un sindicat înseamnă a adera și la casa de asigurări de șomaj. Puținele persoane care nu sunt membri de sindicat au dreptul să adere la o casă sindicală de asigurări, fără a avea obligația să adere la sindicat. În Belgia, unde asigurarea de șomaj este obligatorie, dar unde casele de asigurări sunt moștenitoare ale tradiției sindicale, membrii de sindicat au posibilitatea să se înscrie la o casă specială a confederației sindicale. De remarcat că această multitudine de case de asigurări nu determină o concurență între ele pentru că sistemul este în așa fel organizat încât fiecare sector profesional are o singură casă de asigurări.

Toate aceste case trebuie să respecte legislația privind rata cotizației, nivelul prestațiilor și durata acestora, condițiile de acces la drepturile de asigurări de șomaj. Contractul de asigurare este identic pentru toți membri, neexistând problema selecției adverse a riscurilor.

Obligația de asigurare de șomaj este extinsă în aceste țări și asupra funcționarilor publici care beneficiază de o garanție a locului de muncă și care pot fi considerați salariați cu risc scăzut. Plata cotizației la asigurările de șomaj de către funcționarii publici nu trebuie interpretată ca un răspuns la problema selecției adverse. Justificarea sa este mai mult de natură redistributivă și legitimată din considerente de solidaritate și echitate. Contribuția de solidaritate de 1% pe salariile funcționarilor publici, introdusă în Franța întărește această afirmație. În Irlanda, ratele de cotizare precum și alocațiile de șomaj ale funcționarilor publici sunt inferioare celorlalte categorii de salariați. În Olanda și Spania asigurările de șomaj exclud funcționarii publici. În toate celelalte țări ale Uniunii Europene însă funcționarii publici sunt protejați prin asigurările de șomaj.

Dar obligația de adeziune la asigurări nu înseamnă și o acoperire universală a riscului de șomaj. Ratele de acoperire, adică proporția șomerilor efectiv beneficiari de alocații de șomaj, variază mult de la o țară la alta, dar ele indică faptul că destul de mulți dintre șomeri nu primesc aceste alocații. Aceasta se datorează fie neîndeplinirii condițiilor inițiale pentru deschiderea

dreptului la prestații, condiții care s-au înăspriț în ultima perioadă, fie epuizării acestor drepturi, prin depășirea perioadei de șomaj.

Metodologiile și datele utilizate în fiecare țară pentru a calcula rata de acoperire sunt diferite. Din această cauză cifrele nu sunt perfect comparabile, ele având mai mult caracter ilustrativ. După anchetele Biroului Internațional al Muncii, în 1993 rata de acoperire varia de la mai puțin de 20% în Italia, Grecia și Portugalia la peste 80% în Olanda, Belgia și Danemarca. Rata medie de acoperire era în 1993 în Uniunea Europeană de 40%, conform Comisiei Uniunii Europene. În Franța aceasta se situa la nivelul de 62% din care 52% în regim de asigurări și 10% în regim de asistență socială pentru șomeri. Ea s-a menținut la același nivel, comparativ cu anul anterior deși condițiile de acces la sistemul de asigurări au fost înăspriț și durata drepturilor la indemnizația de șomaj a fost redusă pentru un mare număr de beneficiari. Această situație este urmarea creșterii ratei șomajului în rândul persoanelor adulte, cu perioade îndelungate de afiliere și cotizare la sistemul de asigurări, care le dau dreptul să beneficieze de prestațiile de șomaj pe durate de timp mai mari.

Trebuie subliniat că cifrele prezentate nu includ și persoanele care beneficiază de unele alternative la indemnizația de șomaj, respectiv indemnizația de prepensionare, unele alocații complementare, prestații pentru concediere din motive economice (în cazul Italiei). De altfel, în țările unde contribuțiile de asigurări de șomaj sunt integrate în sistemul național de securitate socială (Marea Britanie, Portugalia, Irlanda) sau în cele în care salariații plătesc cotizații la fonduri diferite (Grecia), asigurații pot primi unele alocații complementare fără ca acestea să fie considerate alocații de șomaj. În Danemarca a fost instituit dreptul la un loc de muncă pe durată determinată sau la o formă de pregătire profesională pentru șomerii de lungă durată, ceea ce se reflectă într-o rată de acoperire mai ridicată.

În general, ratele de acoperire sunt mai ridicate în țările Uniunii situate în nordul Europei, decât în cele aflate în sudul continentului. Pe de altă parte, în țările în care principiile asigurării sunt mai ferm respectate (Germania) rata de acoperire este mai redusă decât în cele în care principiile asigurării se îmbină cu cele ale asistenței (Belgia, Danemarca). Aceasta se explică prin faptul că sistemele în care predomină principiul asigurării oferă o protecție mai slabă celor care nu au perioade suficient de mari de cotizare: tinerii, femeile, șomerii de lungă durată.

În concluzie, în toate țările Uniunii Europene, o parte deloc de neglijat dintre șomeri nu primește alocații de șomaj.

1.3. Cheltuielile cu protecția socială a șomerilor

Nivelul total al cheltuielilor cu prestațiile de șomaj, exprimat în procent din PIB este foarte diferit în statele membre ale Uniunii Europene. Acesta reprezenta în 1991 mai puțin de 0,5% în Luxemburg, Italia, Portugalia, Grecia.

În Marea Britanie și Germania el se situa în jurul valorii de 1%, iar în Franța la 1,7%. Cheltuielile cu prestațiile de șomaj depășeau 2% din PIB în Belgia, Olanda, Irlanda. Peste 3% din PIB reveneau cheltuielilor cu prestațiile de șomaj doar în Danemarca și Spania.

În unele cazuri, nivelul scăzut al cheltuielilor cu prestațiile de șomaj se explică printr-o rată mai scăzută a șomajului (Luxemburg, Germania). La polul opus, țările unde nivelul cheltuielilor cu prestațiile de șomaj este mai ridicat au și rate de șomaj foarte înalte (Irlanda, Spania).

Diferențe mult mai însemnate între țările Uniunii Europene se înregistrează la indicatorul prestația medie de șomaj în procent din PIB pe locuitor (Tabelul 2.).

Aceste variații importante între nivelurile minime și maxime pot fi explicate prin decalajele mari existente între țările Uniunii Europene în ceea ce privește proporția șomerilor care primesc indemnizații de șomaj (rata de acoperire), precum și prin nivelul mediu al acestei indemnizații care, de asemenea, diferă mult de la o țară la alta. Țări ca Italia sau Grecia, unde rata de acoperire se situează sub 20% din totalul șomerilor, iar rata de înlocuire a salariului prin indemnizația de șomaj este printre cele mai scăzute din Uniunea Europeană, înregistrează și cele mai reduse niveluri ale prestației medii de șomaj în PIB pe locuitor. La cealaltă extremă, în Olanda și Danemarca, cu o rată de acoperire ce depășește 80% din numărul șomerilor, având în același timp și rate înalte de înlocuire a salariului prin indemnizații de șomaj, ponderea prestației medii de șomaj în PIB pe locuitor ajunge și chiar depășește 70%. Țări ca Marea Britanie și Irlanda oferă o protecție socială mai redusă printr-un nivel mai scăzut al indemnizațiilor, dar acoperă cea mai mare parte a șomerilor. În schimb, Spania și Portugalia asigură o protecție socială relativ mai ridicată, dar pentru un număr mai restrâns de șomeri. Celelalte țări se situează pe poziții intermediare din acest punct de vedere.

În perioada 1980-1991 nivelul cheltuielilor cu prestațiile de șomaj în PIB a crescut în majoritatea țărilor membre Uniunii Europene. Acesta a rămas aproape staționar în Germania, Grecia, Italia și Portugalia și a scăzut sensibil în Marea Britanie. O ușoară scădere se observă și în Belgia. Principala cauză a acestei tendințe de creștere o constituie creșterea ratei șomajului în toate statele membre, cu excepția Portugaliei și a Belgiei.

În același timp rata medie a prestației de șomaj a scăzut în cele mai multe dintre statele membre, cu excepția Franței, Olandei și Portugaliei. În Marea Britanie, Irlanda, Luxemburg scăderea a fost sensibilă. Diferențele dintre țările Uniunii Europene s-au accentuat și mai mult sub acest aspect.

Se constată că în cele mai multe țări ale Uniunii Europene partea cea mai însemnată a fondurilor revine cheltuielilor destinate plății prestațiilor bănești, respectiv a indemnizațiilor și alocațiilor de asistență pentru șomaj. Aceste prestații "pasive" de protecție socială absorb, în majoritatea țărilor, și

cea mai mare parte a creditelor obținute din surse publice pentru ameliorarea situației financiare a sistemelor de asigurări (Tabelul 2.).

În schimb, fondurile afectate măsurilor "active" de protecție, respectiv creării de noi locuri de muncă, reconversiei profesionale a șomerilor, acordării unor facilități tinerilor care își caută un prim loc de muncă sau întreprinderilor care angajează șomeri, sunt relativ reduse (Tabelul 3.). Decalajul ar deveni și mai mare dacă la prestațiile pasive de șomaj s-ar adăuga și alocațiile complementare de care beneficiază mulți șomeri, precum și alocațiile plătite persoanelor mai în vârstă care sunt nevoite să se retragă anticipat din activitate din motive de șomaj.

Tabelul 2. Cheltuieli cu prestațiile de șomaj

Țara	Anii	Rata șomajului (%)	Total prestații (% din PIB)	Prestația medie de șomaj (% din PIB pe locuitor)
BELGIA	1980	7,9	2,4	74,7
	1991	7,2	2,2	72,6
DANEMARCA	1980	6,5	3,0	89,7
	1991	8,9	3,5	69,1
GERMANIA	1980	3,2	0,9	59,8
	1991	4,4	0,9	45,0
GRECIA	1980	2,8	0,3	30,5
	1991	6,8	0,3	12,2
SPANIA	1980	11,1	2,7	67,9
	1991	15,9	3,7	58,3
FRANȚA	1980	6,3	1,0	38,1
	1991	9,4	1,7	41,1
IRLANDA	1980	7,3	1,6	60,7
	1991	16,4	2,7	44,2
ITALIA	1980	7,5	0,4	13,7
	1991	9,9	0,4	9,7
LUXEMBURG	1980	0,6	0,1	53,8
	1991	1,6	0,2	23,4
OLANDA	1980	6,0	1,7	76,3
	1991	6,9	2,6	80,2
PORTUGALIA	1980	7,7	0,4	10,6
	1991	4,0	0,4	20,5
MAREA BRITANIE	1980	5,6	1,7	63,3
	1991	9,3	1,0	22,6

Sursa: EUROSTAT, Luxemburg, 1993.

Se observă că numai cinci state din Uniunea Europeană, respectiv Belgia, Danemarca, Germania, Irlanda și Olanda, au alocat mai mult de 1% din

PIB pentru măsurile active de protecție socială a șomerilor. Cu excepția Irlandei, care primește din fondurile structurale ale Uniunii Europene un ajutor substanțial destinat măsurilor active de formare profesională a tinerilor șomeri, celelalte țări sunt printre cele mai prospere din Uniune.

Ratele relativ modeste ale cheltuielilor consacrate politicilor active de integrare economică a șomerilor pot fi explicate, în parte, prin rata ridicată a șomajului, dar mai ales prin insuficiența resurselor. Este recunoscută necesitatea adoptării unor măsuri active de integrare economică pentru ca ajutorul dat șomerilor, mai ales celor de lungă durată, să devină eficient, iar aceștia să depășească situația de dependență socială. Cu toate acestea, în practică s-a constatat că este dificil de transferat o parte din fondurile destinate plății alocațiilor către măsurile active de protecție, atât timp cât ele înregistrează deficite. Dimpotrivă, din cauza creșterii ratei șomajului, au fost necesare fonduri suplimentare pentru plata prestațiilor de bază unui număr sporit de persoane și, în consecință, au fost reduse cele destinate măsurilor active.

Nu este întâmplător faptul că țările care au consacrat o parte mai însemnată din fonduri pentru măsuri active de combatere a șomajului sunt tocmai acelea care au o rată a șomajului relativ mai scăzută (Germania, Portugalia). În schimb în Spania și Marea Britanie care au printre cele mai ridicate rate ale șomajului din Uniune, cheltuielile cu măsurile active de protecție a șomerilor sunt relativ modeste. Irlanda și Luxemburg fac excepție de la această regulă. În Luxemburg, nivelul redus al cheltuielilor cu măsurile active de integrare a șomerilor își poate găsi explicația în numărul mic al persoanelor aflate în șomaj. În cazul Irlandei care înregistrează cea mai înaltă rată a șomajului din Uniune, alocarea unui procent de 1,5% din PIB pentru măsuri active reflectă importanța ajutorului acordat în acest scop din fondurile Uniunii.

Tabelul 3. Cheltuieli cu măsurile active de protecție socială a șomerilor (% din PIB)

Țara	Formare și reconversie profesională	Măsuri în favoarea tinerilor șomeri	Crearea de locuri de muncă	Măsuri de integrare a persoanelor handicapate	Cheltuieli cu serviciile administrative	TOTAL
BELGIA	0,14	...	0,55	0,16	0,19	1,04
DANEMARCA	0,4	0,26	0,39	0,4	0,11	1,56
GERMANIA	0,59	0,06	0,52	0,24	0,24	1,65
GRECIA	0,18	0,03	0,09	0,01	0,07	0,38
SPANIA	0,08	0,06	0,32	...	0,11	0,57
FRANȚA	0,35	0,23	0,11	0,06	0,13	0,88
IRLANDA	0,49	0,44	0,29	0,14	0,14	1,5
ITALIA	...	...	...	...	...	0,8
LUXEMBURG	0,02	0,11	0,02	0,1	0,04	0,29

Țara	Formare și reconversie profesională	Măsuri în favoarea tinerilor șomeri	Crearea de locuri de muncă	Măsuri de integrare a persoanelor handicapate	Cheltuieli cu serviciile administrative	TOTAL
OLANDA	0,21	0,07	0,05	0,63	0,09	1,04
PORTUGALIA	0,3	0,38	0,04	0,05	0,09	0,86
MAREA BRITANIE	0,18	0,18	0,02	0,03	0,17	0,58

Sursa: OCDE, *Perspectives de l'emploi*, 1993.

Cu toate că aceste măsuri active de protecție socială a șomerilor sunt aproape similare în toate țările Uniunii Europene, există totuși unele diferențe în ceea ce privește volumul fondurilor destinate fiecărui tip de măsuri. În majoritatea țărilor o mare parte a cheltuielilor se înregistrează în domeniul formării și reconversiei profesionale și pentru măsurile de integrare a tinerilor șomeri. Astfel, în Grecia, Franța, Irlanda, Portugalia, Marea Britanie mai mult de jumătate din fondurile destinate măsurilor active au fost cheltuite pentru aceste două tipuri de măsuri. În alte țări, o mare parte din aceste fonduri a fost orientată către crearea de noi locuri de muncă. Astfel, în Belgia și Germania aceste cheltuieli depășesc 0,5% din PIB. În celelalte țări ponderea cheltuielilor efectuate în acest scop este neglijabilă, cu excepția Danemarcei, Spaniei și Irlandei. Alte țări, ca Olanda și Danemarca utilizează o parte însemnată din aceste fonduri pentru măsuri de integrare a persoanelor handicapate în activitatea economică. Astfel, 0,63% din PIB al Olandei este destinat acțiunilor de acest gen, iar Danemarca cheltuie 0,4% din PIB în acest scop. În schimb, în Grecia, Marea Britanie, Portugalia, Franța, mai puțin de 0,1% din PIB a fost alocat pentru astfel de măsuri. În sfârșit, cheltuielile cu serviciile administrative și de plasare a șomerilor se situează în general la niveluri cuprinse între 0,1% și 0,24% din PIB.

Excepție fac Luxemburg, Grecia, Portugalia și Olanda unde acestea reprezintă sub 0,1% din PIB. În Germania, nivelul relativ ridicat al acestor cheltuieli se explică prin existența unei rețele publice de servicii de evidență a posturilor vacante și de plasament pentru șomeri, mai dezvoltate.

2. PROTECȚIA SOCIALĂ A ȘOMERILOR ÎN ROMÂNIA

2.1. Evoluția șomajului în România

Fenomenul șomajului și-a făcut simțită prezența, în țara noastră, începând cu anul 1991. În acest an de debut s-a înregistrat o rată a șomajului de 3%. Aceasta a crescut în anul următor la 8,2%, a ajuns la 10,4 șomeri la 100 persoane active în 1993, pentru a atinge punctul culminant în 1994 când s-a înregistrat o rată a șomajului de 10,9%. Tendința de creștere continuă s-a oprit în anul 1995 când rata șomajului a scăzut ușor la 9,5%, pentru ca în anul următor să asistăm la o reducere mai substanțială a acesteia la nivelul de 6,3%.

Moderarea sensibilă a șomajului în anii 1995 și mai ales 1996, s-a realizat în special pe seama componentei de acumulare, respectiv a persoanelor nou intrate în șomaj. Ca fenomen revers, a crescut ponderea persoanelor care nu primesc ajutor de șomaj, din care numai o parte beneficiază de drepturi bănești sub forma alocației de sprijin. În consecință, această categorie de populație alimentează resursele de forță de muncă pentru sectoarele informale ale economiei (Tabelul 4).

După cum se poate observa în Tabelul 4, începând încă din anul 1992 are loc o scădere continuă, atât în mărimi absolute cât și relative, a beneficiarilor de ajutor de șomaj. Astfel, de la 64,9% în 1992 se ajunge ca în 1995 să primească ajutor de șomaj numai 31,8% dintre șomeri, iar în 1996 doar 30,7%. Cum numărul total al șomerilor începe să scadă abia după anul 1994 și într-un ritm mai lent, acesta influențează într-o măsură mai mică evoluția beneficiarilor de ajutor de șomaj. Explicația acestei situații se află în depășirea celor 9 luni pe parcursul cărora șomerul este îndreptățit să primească această prestație.

Tabelul 4 - Evoluția șomajului în România

Anii/Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total (mii pers.) din care:	337	929	1165	1224	998	658
Beneficiari de ajutor de șomaj						
- mii pers.	226	603	550	504	317	202
- %	78,9	64,9	47,2	41,2	31,8	30,7
Beneficiari de alocație de sprijin						
- mii pers.	-	240	516	564	457	260
- %	-	25,8	44,3	46,1	45,8	39,5
Nu beneficiază de drepturi bănești						
- mii pers.	71	86	99	156	224	196
- %	21,1	9,3	8,5	12,7	22,4	29,8

Sursa: Date prelucrate. Breviar statistic 1997, CNS.

Referitor la beneficiarii alocației de sprijin, se constată o tendință de creștere până în anul 1994 când aceștia îi depășesc, atât numeric, cât și procentual, pe șomerii beneficiari de ajutor de șomaj. Rezultă deci că cei mai mulți dintre șomeri nu și-au găsit de lucru și au intrat în șomaj de lungă durată, urmând să beneficieze încă 18 luni și de cea de-a doua prestație de șomaj: alocația de sprijin. În anii 1995 și 1996 se observă o ușoară reducere a ponderii beneficiarilor alocației de sprijin în totalul șomerilor înregistrați. Acest lucru nu înseamnă însă că șomerii respectivi au intrat în rândul forței de muncă active. Afirmatia anterioară este întărită de evoluția în această perioadă a persoanelor înregistrate la oficiile de forță de muncă, dar care nu mai beneficiază de drepturi bănești. Acestea au rămas în continuare fără loc de muncă și după expirarea perioadei care le dădea dreptul la alocația de sprijin. Situația devine îngrijorătoare și chiar alarmantă în anii 1995 și 1996, în care 22,4% și, respectiv, 29,8% din totalul șomerilor au rămas fără drepturi bănești și nu au reușit să fie recuperați nici după 27 luni de inactivitate. Pentru aceștia există posibilitatea fie să primească un ajutor în regim de asistență socială, fie să practice munca "la negru".

Revenind la tendința de reducere a ratei șomajului în anii 1995 și 1996, trebuie subliniat că aceasta se datorează și promovării unor măsuri active de combatere a șomajului, deplasându-se accentul din sfera protecției pasive, în cea a protecției active. Adoptarea Legii nr. 57/1994, privind acordarea de credite în condiții avantajoase întreprinderilor mici și mijlocii, cu activitate productivă și de servicii, în care cel puțin jumătate din personal provine din rândul șomerilor, este una din aceste măsuri.

În aceeași ordine de idei, nu se poate omite faptul că în continuare se menține ridicată ponderea tineretului sub 25 ani în numărul total al șomerilor aflați în plată (44,1% în 1995 și 45% în 1996). De asemenea, persoanele aflate în șomaj de 12 luni și peste reprezintă peste jumătate din totalul beneficiarilor de ajutor de șomaj sau alocație de sprijin, semn că șomajul de lungă durată s-a cronicizat.

Întrucât în general, dar și domeniul economic și social, există preocuparea de a alege cel mai mic rău dintre două rele posibile - respectiv șomaj sau inflație - ar fi interesantă o analiză a evoluției celor două fenomene în perioada 1991-1996, în paralel.

Tabelul 5 - Evoluția ratei șomajului și a ratei inflației

Anii	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Rata șomajului	3,0	8,2	10,4	10,9	9,5	6,3
Rata inflației	10,3	9,6	12,1	4,1	2,1	3,8

Sursa: *Breviar statistic, 1997, CNS.*

Se constată evoluții contradictorii și atipice ale celor doi indicatori. Astfel, există tendințe de evoluție în același sens în anul 1993, când ambele fenomene sunt în creștere, respectiv, în anul 1995, când cele două fenomene sunt în scădere. Totodată, există și evoluții inverse în anii 1992 și 1994, când creșterea șomajului a fost însoțită de o scădere a ratei inflației, respectiv în anul 1996 când s-a produs o creștere a ratei inflației pe fondul scăderii ratei șomajului. Se poate spune că acționarea asupra unuia dintre cei doi indicatori nu conduce în mod necesar la influențarea în sensul dorit a celuilalt, în condițiile unei economii care nu funcționează pe baze sănătoase.

Și în cursul anului 1997 cei doi indicatori au continuat să înregistreze aceleași evoluții sinuoase infirmând toate teoriile economice.

Astfel, în condițiile derulării programului de restructurare și a efectuării concedierilor colective, au fost disponibilizate contingente importante de persoane care s-au adăugat efectivelor de șomeri deja existente, ceea ce a condus la creșterea simțitoare a ratei șomajului. Aceasta a ajuns în luna noiembrie la un nivel de 8,1%.

În profil teritorial, rata șomajului variază de la 2,5% în județul Satu Mare, 2,8% în Bihor, 3,2% în Timiș, 3,7% în județul Arad etc., la 11,4% în județele Botoșani și Brăila, 13,4% în Vâlcea, 13,6% în județul Neamț (octombrie 1997).

Datele prezentate se referă la șomerii înregistrați la oficiile de forță de muncă. Pe lângă aceștia însă există și persoane care îndeplinesc condițiile impuse de legislația noastră în acest domeniu, dar care nu se află în evidențele oficiilor de forță de muncă și șomaj. În această categorie se încadrează o parte a populației inactive sau neocupate care ar dori să revină pe piața muncii, dar care din rațiuni diverse, inclusiv din lipsă de informare sau slabă organizare a serviciilor, nu se înscriu la oficiile de forță de muncă pentru găsirea unui loc de muncă. La aceștia se adaugă persoanele aflate în șomaj tehnic, care primesc o parte din salariu, sau cele trimise în concedii fără plată și care păstrează o legătură formală cu locul de muncă. Amploarea reală a fenomenului șomajului poate fi completată cu forma de șomaj deghizat. Acesta se caracterizează prin absorbția de lucrători în activități inferioare pregătirii lor și cu o productivitate foarte redusă. În aceeași categorie se pot înscrie și alte forme de șomaj ca de exemplu, munca parțială, respectiv cu un grad scăzut de ocupare a capacității unui individ apt de muncă și care dorește ocuparea totală, precum și activitățile sezoniere care se caracterizează prin folosirea incompletă a fondului anual de timp de lucru. Apare însă și fenomenul contrar, de recunoaștere ca șomeri a unor persoane care obțin venituri de pe piața paralelă a muncii. Aceștia beneficiază în același timp și de drepturile conferite de statutul de șomer. Se produce în acest fel o compensare a celor două fenomene care au tendințe de manifestare opuse. Putem deci considera relevante datele statistice existente și utilizate în analiză, chiar dacă le luăm sub o anumită rezervă.

În conjunctura economică actuală, în perioada imediat următoare sunt previzibile noi creșteri ale ratei șomajului. În acest context, preocuparea nu

este prevenirea sau stoparea fenomenului, ci mai degrabă creșterea moderată a acestuia și menținerea lui la niveluri acceptabile. Somajul, fiind un risc social major, un fenomen nedorit cu care cea mai mare parte a populației nu s-a familiarizat, constituie un factor principal de instabilitate economică și, ca urmare, de conflicte sociale. De aceea, măsurilor de protecție socială, în special celor active care să conducă la crearea de noi locuri de muncă, le revine un rol important în ținerea sub control a proporțiilor fenomenului, în atenuarea efectelor lui sociale pentru populația defavorizată.

Pentru analiza sistemului de protecție socială a șomerilor în ansamblul său, trebuie abordate o serie de aspecte printre care cele mai importante se referă la:

- cadrul legislativ care reglementează funcționarea sistemului;
- cadrul administrativ-organizatoric și sistemul instituțional;
- sistemul de înregistrare a șomerilor;
- prestațiile și serviciile de care beneficiază șomerii;
- condițiile de acces la prestații;
- sfera de cuprindere a sistemului;
- nivelul și durata prestațiilor acordate;
- sursele de finanțare a sistemului;
- modul de alocare a resurselor pentru programele de protecție socială a șomerilor;
- analiza cheltuielilor cu prestațiile de șomaj;
- eficiența măsurilor de protecție socială.

2.2. Organisme cu atribuții în domeniul protecției sociale a șomerilor

Cele mai importante responsabilități în domeniul protecției sociale a șomerilor îi revin Ministerului Muncii și Protecției Sociale. Departamentul de forță de muncă și șomaj din cadrul acestui minister are următoarele atribuții principale:

- evaluarea resurselor de muncă;
- elaborarea programelor și prognozelor de ocupare a forței de muncă;
- administrarea și gestionarea fondului de șomaj;
- elaborarea programelor de formare profesională, calificare, recalificare și reintegrare profesională a șomerilor.

Tot în cadrul MMPS funcționează un organism cu sarcini în acest domeniu, și anume Corpul de Control, specializat pentru urmărirea desfășurării activității privind stabilirea și plata ajutorului de șomaj.

La nivel teritorial, atribuțiile în domeniul protecției sociale a șomerilor sunt îndeplinite de direcțiile județene de muncă și protecție socială. Acestea au următoarele sarcini mai importante:

- constituirea și utilizarea fondului de șomaj;
- gestionarea locurilor de muncă;
- orientarea profesională și recalificarea.

Plasarea forței de muncă este realizată prin oficiile de forță de muncă și șomaj, aflate în subordinea direcțiilor județene.

Și la acest nivel funcționează un corp de control privind acordarea ajutorului de șomaj.

Un alt organism important cu atribuții în protecția socială a șomerilor este Centrul de calificare și recalificare a persoanelor care primesc ajutor de șomaj și care are câte un corespondent la nivel local, în fiecare județ.

O dată cu declanșarea programului de restructurare și cu efectuarea concedierilor colective de personal, prin Ordonanța nr. 9/1997, s-a constituit Grupul de Intervenție Rapidă, format din specialiști în probleme de forță de muncă și șomaj, la nivel central și local, cu scopul elaborării programului de măsuri active la nivelul societăților comerciale și regiilor autonome.

Tot în acest scop a fost constituit ca organism permanent Comitetul Național de Coordonare a Măsurilor Active de Combateră a Șomajului. Acesta are următoarele atribuții:

- analizează și evaluează dimensiunea disponibilizărilor de personal, ca urmare a restructurării;
- stabilește prioritățile Grupului de Intervenție Rapidă;
- stabilește acțiunile prioritare la nivel național și tipurile de intervenție;
- aprobă programele de măsuri active ale comitetelor județene de coordonare;
- propune MMPS prioritățile de alocare a resurselor financiare;
- coordonează și urmărește activitatea comitetelor județene de coordonare.

La rândul lor, organismele corespondente la nivel local, comitetele județene de coordonare a măsurilor active de combatere a șomajului au de îndeplinit următoarele atribuții:

- identifică și evaluează posibilitățile de redistribuire a personalului disponibilizat, în concordanță cu planurile de dezvoltare locală;
- analizează și urmăresc prioritățile de intervenție;
- transmit operativ Comitetului Național de Coordonare programele elaborate de grupurile de intervenție rapidă locale;
- controlează aplicarea programelor de măsuri active pentru combaterea șomajului de către furnizorii de servicii finanțate în acest scop;
- semnalează Comitetului Național de Coordonare neregulile constatate.

Activitatea acestor organisme centrale și locale și funcționarea sistemului de protecție socială a șomerilor sunt reglementate prin mai multe acte normative elaborate în cursul ultimilor ani:

- Legea nr. 1/1991 privind protecția socială a șomerilor și reintegrarea lor profesională, completată și republicată în 1994;
- Legea nr. 86/1992 privind modificarea și completarea Legii nr. 1/1991;
- Legea nr. 51/1994 privind protecția socială a personalului civil care lucrează industria destinată apărării naționale și ordinii publice;
- Legea nr. 57/1994 privind acordarea de credite din fondul de șomaj pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii cu activitate productivă, în care jumătate din personal provine din rândul șomerilor;
- Legea nr. 65/1997 privind modificarea și completarea Legii nr. 1/1991;
- Legea nr. 108/1997 privind unele măsuri de protecție pentru persoanele ale căror contracte individuale de muncă vor fi desfăcute ca urmare a concedierilor colective, prin aplicarea programelor de restructurare, privatizare și lichidare;
- Ordonanța nr. 22/1997 privind unele măsuri de protecție socială ce se acordă personalului disponibilizat din industria minieră;
- H. G. nr. 204/1997 privind înființarea și funcționarea Comitetului Național de Coordonare a Măsurilor Active de Combatere a Șomajului.

Aceste acte normative sunt însoțite de norme metodologice de aplicare a prevederilor care asigură înțelegerea lor corectă.

După cum se poate constata, în țara noastră există foarte multe organisme cu atribuții în domeniul protecției sociale a șomerilor, pe măsura importanței și amploarei fenomenului șomajului și a efectelor economico-sociale pe care le provoacă. Uneori sarcinile și atribuțiile acestor organisme fie sunt paralele, fie se suprapun, iar această lipsă de coordonare reduce eficiența acțiunilor și programelor desfășurate.

În ultima perioadă, preocuparea pentru diminuarea consecințelor sociale ale șomajului de lungă durată s-a manifestat prin acordarea unei atenții sporite măsurilor active de combatere a șomajului. Aceasta s-a concretizat în constituirea unor organisme cu atribuții speciale pe această linie. Mutarea accentului pe programele active de combatere a șomajului este de altfel și tendința înregistrată pe plan mondial, constatându-se eficiența acestora mai ales pe termen lung.

Multitudinea de acte normative care reglementează funcționarea sistemului nu este nici ea întâmplătoare și nu trebuie să surprindă. Într-o perioadă în care schimbările și transformările din economie și societate se produc cu

mare rapiditate, este firesc ca legislația să însoțească acest proces, să-l reglementeze și să se adapteze la noua situație.

2.3. Prestații de protecție socială a șomerilor

a) Ajutorul de șomaj

Ajutorul de șomaj este o prestație bănească, directă care se acordă șomerilor pe o durată de timp de maxim 270 zile calendaristice. Această perioadă este considerată vechime în muncă.

Pot beneficia de ajutor de șomaj persoanele al căror contract de muncă a fost desfăcut din inițiativa unității economice, din motive neimputabile angajatului, respectiv din cauza restrângerii sau încetării activității unității, reducerii de personal, mutării sediului acesteia în altă localitate etc.

O altă condiție care trebuie îndeplinită pentru a primi ajutor de șomaj este înscrierea la Oficiul de forță de muncă și șomaj și solicitarea unui loc de muncă. Aceasta constituie o dovadă că șomerul se află în căutarea unui loc de muncă și este interesat de găsirea acestuia.

Stagiul minim de plată a contribuției la fondul de șomaj pentru dobândirea dreptului la obținerea ajutorului de șomaj este de 6 luni, în ultimele 12 luni premergătoare datei încetării activității de către persoana în cauză.

Există însă și o excepție de la această regulă. Astfel, sfera de cuprindere a acestor prestații a fost extinsă și asupra absolvenților de învățământ universitar sau preuniversitar care s-au angajat în termen de un an de la absolvire și nu au beneficiat integral de ajutorul de integrare profesională. Aceștia vor primi ajutorul de șomaj chiar dacă nu au vechime în muncă și deci o perioadă de contribuție la fondul de șomaj, de minimum 6 luni.

Nu beneficiază de ajutor de șomaj persoanele care îndeplinesc condițiile de înscriere la pensie pentru munca depusă și limită de vârstă.

Cuantumul ajutorului de șomaj constă într-o sumă calculată în mod diferențiat, în funcție de vechimea în muncă astfel:

- 50% din media salariului de bază brut, pe ultimele 3 luni, în cazul beneficiarilor de ajutor de șomaj care au o vechime în muncă de până la 5 ani. Nivelul ajutorului de șomaj nu trebuie să fie mai mic de 75% din salariul de bază minim brut pe țară, pentru această categorie de persoane.
- 55% din media salariului de bază brut pe ultimele 3 luni pentru cei cu vechime în muncă între 5 și 15 ani, dar nu mai puțin de 80% din salariul de bază minim brut pe țară.
- 60% pentru cei cu vechime mai mare de 15 ani, dar nu mai puțin de 85% din salariul de bază minim brut pe țară.

În toate cazurile, nivelul ajutorului de șomaj nu poate depăși suma reprezentând cuantumul a cel mult două salarii de bază minime brute pe țară. Ajutorul de șomaj se indexează o dată și în aceleași proporții cu salariile.

Pe întreaga perioadă în care beneficiază de ajutor de șomaj, șomerul are obligația să se prezinte la Oficiul de forță de muncă și șomaj periodic sau ori de câte ori este solicitat, să urmeze cursuri de pregătire, dacă se organizează astfel de cursuri, să accepte locul de muncă oferit, dacă acesta corespunde pregătirii sale. Șomerii cărora li s-a oferit un loc de muncă corespunzător nivelului studiilor, situației personale și stării de sănătate, situat la o distanță de cel mult 50 km de localitatea de domiciliu și au refuzat în mod nejustificat integrarea în muncă pierd dreptul la ajutor de șomaj. De asemenea, nu mai beneficiază de acest drept cei cărora li s-a recomandat în scris de către oficiile de forță de muncă să urmeze cursuri de calificare, recalificare sau alte forme de pregătire profesională și au refuzat, din motive neîntemeiate, oferta.

b) Ajutorul de integrare profesională

Ajutorul de integrare profesională se acordă tinerilor în primul an după absolvirea unei forme de învățământ. Perioada maximă în care aceștia pot beneficia de această formă de protecție socială este, ca și în cazul ajutorului de șomaj, de 270 de zile calendaristice. Deosebirea dintre ajutorul de integrare profesională și ajutorul de șomaj constă în faptul că primul se acordă persoanelor care nu au lucrat niciodată. Obținerea acestuia nu este condiționată de vechimea minimă în muncă și de perioada de cotizare de cel puțin 6 luni din ultimele 12 luni, ca în cazul ajutorului de șomaj.

În schimb, pentru dobândirea acestui drept trebuie îndeplinite alte condiții. Astfel, sunt îndreptățite să primească ajutor de integrare profesională următoarele categorii sociale:

- absolvenții instituțiilor de învățământ, în vârstă de cel puțin 18 ani, care nu au surse proprii de venit la un nivel echivalent cu cel puțin jumătate din salariul de bază minim brut pe țară și care într-o perioadă de 60 de zile de la absolvire nu au reușit să-și găsească un loc de muncă, potrivit pregătirii lor profesionale;
- tinerii care înainte de efectuarea stagiului militar nu au fost încadrați cu contract de muncă și care, într-o perioadă de 30 de zile de la terminarea acestuia, nu s-au putut angaja;
- absolvenții școlilor speciale pentru handicapați, care nu au un loc de muncă și care sunt luați în evidența oficiilor de muncă, imediat după absolvire.

Cuantumul ajutorului de integrare profesională se calculează în următoarele cote procentuale:

- 60% din salariul de bază minim brut pe economie, în cazul persoanelor care provin din rândurile absolvenților de învățământ preuniversitar, profesional sau de ucenici;
- 70% pentru absolvenții unei instituții de învățământ superior.

Ca și în cazul ajutorului de șomaj, ajutorul de integrare profesională se indexează odată cu salariile și în aceeași proporție cu acestea. De asemenea, perioada în care primește ajutor de integrare constituie vechime în muncă pentru persoana respectivă.

Pentru a primi ajutorul de integrare, absolvenții trebuie să facă dovada preocupării lor pentru încadrarea în muncă, respectiv să se înscrie la oficiile de muncă. Ei au obligația să urmeze cursurile de calificare, recalificare organizate de direcțiile de muncă și protecție socială, iar la absolvire să se încadreze în unitățile la care sunt repartizați. În caz contrar, ei sunt obligați să plătească cheltuielile de școlarizare.

c) Alocația de sprijin

După expirarea perioadei maxime de 270 de zile în care se acordă ajutor de șomaj sau ajutor de integrare profesională, persoanele care sunt lipsite de mijloace de întreținere pot beneficia pe durata a încă 18 luni de o altă formă de protecție socială, și anume, de alocația de sprijin.

Aceasta se acordă în condiții mai restrictive decât ajutorul de șomaj, cuantumul său este diminuat și are ca scop asigurarea unui venit minim necesar traiului.

Pentru a primi alocația de sprijin trebuie îndeplinite simultan două condiții:

- persoanele respective, împreună cu membrii familiei, să nu dețină terenuri agricole (suprafață minimă de 20.000 mp în zonele de șes sau deal și 40.000 mp în zonele montane);
- să nu realizeze, împreună cu membrii familiei, un venit mediu lunar, pe membru de familie, de cel puțin 60% din salariul de bază minim brut pe economie.

Alocația de sprijin se acordă în sumă fixă, egală cu 60% din salariul de bază minim brut pe țară pentru toți cei îndreptățiți, indiferent de vechimea în muncă sau nivelul salariului avut anterior perioadei de șomaj.

În perioada cât primesc alocația de sprijin, șomerii au dreptul, dar și obligația să continue cursurile începute anterior sau să urmeze alte forme de pregătire profesională. Plata alocației de sprijin poate înceta în cazul refuzului nejustificat de încadrare în muncă sau de a frecventa aceste cursuri.

Pe întreaga perioadă în care beneficiază de ajutor șomaj, ajutor de integrare profesională sau alocație de sprijin, șomerii beneficiază și de alocația pentru copii, de asistență medicală gratuită, de compensarea unei părți din prețul medicamentelor și de alte drepturi de asigurări sociale prevăzute de lege pentru persoanele încadrate în muncă, inclusiv de pensia de invaliditate.

Toate aceste drepturi bănești de care beneficiază șomerii nu sunt impozabile și nu pot face obiectul executării silite pentru alte debite decât cele

provenite din acordarea necuvenită a ajutorului de șomaj, ajutorului de integrare profesională sau alocației de sprijin.

d) Subvenționarea salariilor absolvenților încadrați în muncă

Agenții economici care angajează absolvenți ai unei forme de învățământ pot beneficia de compensări din fondul de șomaj pentru plata salariilor acestora, în proporție de 70% pentru absolvenții unei instituții de învățământ superior și 60% pentru celelalte categorii de absolvenți, pe o perioadă de un an.

Această măsură are ca scop stimularea agenților economici pentru angajarea absolvenților și diminuarea numărului de șomeri în rândul tineretului.

e) Acordarea de subsidii pentru ocuparea forței de muncă

În industria de apărare națională și ordine publică acordarea de astfel de subsidii este o măsură foarte asemănătoare subvenționării salariilor absolvenților.

Ea are ca scop păstrarea locurilor de muncă ale lucrătorilor din acest domeniu de activitate până în momentul privatizării sau restructurării industriei de apărare.

Măsura este justificată de nivelul înalt de calificare a forței de muncă ocupate în industria de apărare și care, din acest motiv, nu trebuie pierdută, precum și de importanța strategică a acestei ramuri a economiei. Prin acordarea acestor subsidii se rezolvă temporar o problemă dificilă a tranziției.

f) Cursuri de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a șomerilor

Această activitate este organizată de direcțiile județene de muncă și protecție socială prin:

- centre proprii de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a șomerilor;
- unități de învățământ organizate pe baza încheierii unei convenții;
- alte unități: regii autonome, societăți comerciale, alți agenți economici, de stat sau particulari, autorizați să efectueze astfel de servicii.

Pentru acoperirea cheltuielilor aferente pregătirii și desfășurării acestor acțiuni se alocă, în mod distinct, până la 20% din fondul de șomaj. Sumele alocate acestui scop nu pot fi utilizate pentru efectuarea altor plăți.

Cursurile de calificare și recalificare sunt organizate fie la cererea agenților economici, în meseriile solicitate de aceștia, fie pe baza unor studii și programe de perspectivă, venind astfel în întâmpinarea pieței muncii, fie la cererea persoanelor interesate pentru activități de liberă inițiativă.

Scopul acestor cursuri este acela de a-i pregăti pe șomeri în meserii care sunt mai mult solicitate pe piață și de a-i ajuta, în acest fel, să-și găsească mai ușor un loc de muncă.

Teoretic, acordarea ajutorului de șomaj, ajutorului de integrare profesională sau alocăției de sprijin este condiționată de frecventarea acestor cursuri. Sunt prevăzute chiar și sancțiuni, mergând până la suspendarea prestațiilor bănești de șomaj în cazul neîndeplinirii acestor obligații.

Rezultatele economice și sociale ale acestei forme de prestație de șomaj nu sunt spectaculoase și imediate. Efectele ei pe termen lung, în asigurarea unei mai mari mobilități a forței de muncă, o situează printre cele mai importante măsuri de protecție socială a șomerilor.

g) Acordarea de credite avantajoase

Aceste credite cu dobândă subvenționată în proporție de 50% sunt acordate din fondul de șomaj și sunt destinate finanțării întreprinderilor mici și mijlocii, în condițiile angajării a cel puțin 50% din personal, din rândul șomerilor. Măsura a fost introdusă în anul 1995.

Pentru ca întreprinderile mici și mijlocii să poată beneficia de aceste credite, ele trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- să angajeze șomeri, în proporție de cel puțin 50% din numărul locurilor de muncă nou create prin utilizarea creditelor. Dacă beneficiarul creditelor disponibilizează persoanele angajate (foștii șomeri) înainte de trei ani de la încadrare, acesta este obligat ca, pe posturile devenite vacante, să angajeze tot șomeri. În cazul nerespectării acestei condiții, agentul economic va suporta o penalizare egală cu mărimea creditului acordat pentru fiecare loc de muncă creat și neocupat;
- să realizeze activitatea de bază în producție, servicii sau turism. Nu se creditează agenții economici care au ca obiect de activitate, exclusiv comerțul;
- locurile de muncă avute în vedere la acordarea creditelor să nu fie rezultatul disponibilizărilor de personal din ultimele 12 luni premergătoare încheierii contractului de credit.

Perioada maximă de creditare este de 3 ani. În cazul solicitării unui nou credit, acesta se poate acorda cu condiția achitării în totalitate a creditului anterior.

Au prioritate la obținerea unor astfel de credite șomerii care se obligă să constituie și să dezvolte întreprinderi mici și mijlocii, creatoare de noi locuri de muncă.

h) Serviciile administrative și de ocupare a forței de muncă

Deși această categorie de prestații pare a fi cea mai puțin importantă, în realitate acestor servicii le revine un rol deosebit în administrarea și gestionarea celorlalte prestații de protecție socială a șomerilor, în asigurarea flexibilității acestora.

Personalul acestor servicii are rolul hotărâtor în conceperea și gestionarea măsurilor active de protecție socială a șomerilor, mai ales când este vorba de un sistem descentralizat către care se tinde. În aceste condiții nivelul pregătirii acestui personal, ca și motivația sa trebuie să fie adecvate activității complexe care trebuie desfășurate. Ținând seama de ritmurile înalte pe care trebuie să le aibă reforma și restructurarea, pe de o parte, și de importanța deosebită ce se acordă măsurilor active de protecție socială a șomerilor, pe de altă parte, perfecționarea acestor servicii trebuie să se înscrie printre prioritățile imediate.

2.4.Surse de finanțare a prestațiilor de protecție socială a șomerilor

Prestațiile de protecție socială a șomerilor sunt finanțate din fondul de șomaj. Acesta are următoarele surse de constituire:

- o contribuție de 5% aplicată asupra fondului de salarii realizat lunar, în valoare brută, contribuție plătită de agenții economici români sau străini, cu sediul în România, și care angajează personal român.;
- o contribuție de 1% din salariul de bază lunar brut, plătită de salariați;
- o subvenție de la bugetul de stat pentru complementarea fondului, în cazul în care primele două surse nu acoperă plățile datorate;
- alte venituri: dobânzi, surse externe etc.

Acest fond de șomaj se păstrează într-un cont al MMPS deschis la BNR, este gestionat de minister și este purtător de dobândă. Această dobândă poate constitui sursă de venit care să alimenteze fondul de șomaj.

Sumele neconsumate din acest fond într-o anumită perioadă se reportează în perioada următoare, fără a exista obligația de a fi vărsate la bugetul de stat.

Principala sursă de formare a veniturilor fondului de șomaj sunt contribuțiile agenților economici care, pe ansamblul perioadei 1992-1996, au reprezentat 63,6% din total. Contribuția salariaților s-a ridicat, în aceeași perioadă la 10,2%. Surprinzător de mare este ponderea sursei "alte venituri", care, pe baza dobânzilor la fond încasate de la BNR, dețin 26,2%, situându-se pe locul doi în ierarhia surselor de formare a veniturilor. De subliniat, că în cei peste șase ani de funcționare a acestui sistem de formare a veniturilor, nu s-a apelat niciodată la subvenții de la buget deci în practică contribuția statului nu a fost încă utilizată.

Fondul de șomaj, astfel constituit, este utilizat pentru asigurarea finanțării următoarelor prestații de șomaj:

- acoperirea cheltuielilor legate de plata ajutorului de șomaj, ajutorului de integrare profesională și a alocației de sprijin;

- acoperirea unor cheltuieli pentru calificare, recalificare și perfecționare profesională a șomerilor;
- subvenționarea salariilor absolvenților încadrați în muncă;
- subsidii pentru ocuparea forței de muncă din industria de apărare;
- acordarea de credite în condițiile avantajoase pentru întreprinderile mici și mijlocii care angajează șomeri;
- utilizarea unei părți de până la 10% din dobânda constituită la fondul de șomaj pentru dezvoltarea bazei materiale a centrelor de calificare și recalificare, precum și pentru cheltuieli de personal.

Din datele prezentate în Tabelul 6 se constată că între veniturile prevăzute și cele realizate există unele diferențe în plus sau în minus: +86 miliarde lei în 1992, +19 miliarde lei în 1993, +81 miliarde lei în 1994, -17 miliarde lei în 1995 și -531 miliarde lei în 1996.

Tabelul 6. Fondul de șomaj

- mld.lei -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*)
Total venituri prevăzute	...	83	393,3	984,1	1439,0	2170,1	3552
Total venituri realizate	37,9	169,0	374,3	1065,1	1422,0	1639,1	...
Diferențe(+ -)	...	+86	-19	+81	-17	-531	...
Total cheltuieli	6,8	44,9	177,9	482,1	717,4	754,5	2767,4
Excedent venituri realizate față de cheltuieli	+32,9	124,1	196,4	583,0	704,6	884,6	784,8
% Excedent din venituri realizate	82,9	73,4	52,5	54,7	49,5	54,0	22,1

*) date provizorii.

Sursa: Bugetele asigurărilor sociale de stat 1991-1997.

Aceste diferențe, în plus sau în minus, au fost generate de două cauze principale:

- abateri, în plus sau în minus, față de valorile factorilor de fundamen-tare a veniturilor prevăzute: număr de firme, fond de salarii, număr de salariați etc.;
- neîncasarea sumelor datorate de firme și salariați drept contribuții la formarea acestor venituri, fie din cauze de indisciplină financiară, fie din incapacitate de plată. Fenomenul ia proporții mai puțin obișnuite în anul 1996 când se realizează venituri cu 531 miliarde mai mici decât cele prevăzute. În anii precedenți, în ciuda diferențelor existente, veniturile prevăzute și încasarea lor au mers aproximativ împreună.

Dacă analizăm volumul în sine al veniturilor realizate care alimentează fondul de șomaj, constatăm o creștere continuă a acestora în perioada la care ne referim. Se observă o creștere accelerată a veniturilor realizate până în anul 1994, după care ritmul de creștere se încetinește considerabil în anii 1995 și 1996. Sursa "alte venituri" este aproape integral răspunzătoare de scăderea ritmului de formare a veniturilor, întrucât în anii 1995 și 1996 din această sursă s-au scos unele sume înainte de termenele stabilite, iar depozitele bancare nu au mai putut crea resurse din dobânzi, așa cum a fost cazul în anii precedenți. Aceste fluctuații au loc însă pe fondul unor niveluri absolute înalte ale veniturilor totale realizate.

În perioada la care ne referim, în țara noastră s-a promovat o politică de creștere puternică a veniturilor la fondul de șomaj, în condițiile în care politica de restructurare economică s-a desfășurat lent, iar reforma a fost încetinită.

Aprecierea acestei disproporții dintre formarea veniturilor la fondul de șomaj și ritmul reformei rezultă mai bine din comparația nivelului cheltuielilor cu prestațiile de protecție socială a șomerilor, cu cel al veniturilor realizate. Excedentele din fiecare an, care au fost de 32,9 mld.lei în 1991, 124,1 mld.lei în 1992, 196,4 mld.lei în 1993, 583 mld.lei în 1994, 704,6 mld.lei în 1995 și 884,6 mld.lei în 1996 ilustrează decalajele uriașe și cu tendință de creștere între ritmul și amploarea formării veniturilor, pe de o parte, și ritmul restructurării, exprimat prin cheltuielile cu protecția socială a șomerilor, pe de altă parte.

În mărimi relative, ponderi ale excedentului fondului de șomaj de 82,9% în 1991, 73,4% în 1992, 52,5% în 1993, 54,7% în 1994, 49,5% în 1995 și 54% în 1996 întăresc afirmațiile anterioare. Evoluția mai lentă a cheltuielilor poate fi uneori un aspect pozitiv, o expresie a unei mai bune gestiuni a resurselor. Posibilitatea unei asemenea concluzii este infirmată de rezultatele obținute atât pe plan economic, cât și social. Dacă an de an mai mult de jumătate din resursele fondului de șomaj nu au fost cheltuite, înseamnă că acestea, fie sunt disproporționat de mari în raport cu necesitățile, imobilizând astfel sume însemnate care și-ar putea găsi o utilizare mai eficientă în alte domenii, fie nu există pricepere sau preocupare pentru folosirea acestora. Prima variantă este mai plauzibilă.

În anul 1997, pentru care datele disponibile sunt provizorii, se observă creșteri importante atât ale veniturilor la fondul de șomaj, cât și ale cheltuielilor. La creșterea veniturilor au contribuit într-o anumită măsură și unele surse externe. Creșterea cheltuielilor a fost determinată, mai ales, de disponibilizările colective și plățile compensatorii oferite șomerilor și care se cifrează la peste 1.000 miliarde lei. Cu toate acestea, deși ponderea excedentului este prevăzută să scadă la 22,1% totuși, valoarea absolută a acestuia, de aproape 785 miliarde lei, rămâne la un nivel foarte ridicat.

Un ritm înalt de formare a veniturilor (modificarea contribuției agenților economici de la 4% la 5% din fondul de salarii în 1994 și chiar practica

constituirii depozitelor bancare ale MMPS) s-ar fi justificat în condițiile realizării unui ritm înalt al reformelor și ale unei rate mai mari a șomajului.

Cum acest fapt nu s-a petrecut, ritmul accelerat al formării veniturilor la fondul de șomaj a avut efecte negative atât asupra agenților economici cât și asupra economiei naționale prin influențele exercitate asupra costurilor de producție, asupra prețurilor, asupra inflației și chiar asupra ocupării forței de muncă.

Astfel, au fost deplasate resurse importante de la nivelul agenților economici, unde își puteau găsi o utilizare productivă, la nivelul depozitelor bancare ale MMPS, adică în sfera relațiilor financiare.

Contribuțiile majorate la 5% din fondul de salarii al agenților economici, au fost incluse în costuri care s-au reflectat în majorarea prețurilor de producție și apoi a celor de consum, stimulând astfel inflația.

Stimularea inflației prin costuri și prețuri a determinat agenții economici să nu-și plătească datoriile către furnizori, contribuind astfel la adâncirea blocajului financiar.

Mai mult, această situație a generat reținerea agenților economici de a face noi angajări, de a încadra forța de muncă șomeră, ajungându-se la un efect exact contrar scopului pentru care a fost constituit fondul de șomaj.

2.5. Cheltuieli cu protecția socială a șomerilor

Nivelul cheltuielilor totale anuale cu protecția socială a șomerilor în România reprezintă o pondere care se situează sub 1% din produsul intern brut. După un procent foarte modest, de 0,31% înregistrat în 1991, în anii următori, pe măsura sporirii accelerate a ratei șomajului, a avut loc o creștere continuă a ponderii cheltuielilor cu protecția socială a șomerilor în PIB, până la 0,99% în 1995, pentru ca în 1996, după scoaterea din evidența oficiilor de forță de muncă și șomaj a unor efective importante de șomeri, cheltuielile să se restrângă la 0,69% din PIB.

Tabelul 7 - Cheltuieli cu prestațiile de șomaj și factori de influență

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total prestații șomaj mil. lei	6797	44912	177879	482134	717406	754500
% prestații șomaj în PIB	0,31	0,74	0,89	0,97	0,99	0,69
Număr total șomeri	337440	929019	1164705	1223925	998432	657565
Prestația totală medie -lei/șomer	20143	48343	152724	393924	718532	1147417
%prestație medie în PIB/loc.	21,2	18,3	17,3	18,0	22,5	23,7

Sursa: Date prelucrate. Breviar statistic 1997, CNS.

Ponderea cheltuielilor cu protecția socială a șomerilor în PIB situează România printre țările cu nivelul cel mai scăzut din Europa, chiar și dintre țările

Europei Centrale și de Est aflate în tranziție. Trebuie luat în considerare și nivelul PIB în continuă scădere după 1990 în România.

Astfel, dacă în 1991, în România, ponderea cheltuielilor cu prestațiile de șomaj în PIB era de numai 0,31%, în Bulgaria aceasta reprezenta 0,70%, în Ungaria 1,20% iar în Polonia 1,63%. În anul următor, România deținea tot ultimul loc, cu un procent de 0,74%, în raport cu Bulgaria unde ponderea acestora în PIB înregistra 0,95%, în Polonia 2,2%, iar în Ungaria 2,7%.

Pentru stabilirea influențelor factorilor care determină volumul total al cheltuielilor, mai relevante sunt cheltuielile medii pe șomer. Calculul cheltuielilor medii, pornind de la volumul total al cheltuielilor și numărul șomerilor, arată că în primii patru ani ai perioadei analizate, rolul principal în stabilirea nivelului cheltuielilor totale l-a avut numărul de șomeri. Și în anii 1995 și 1996, numărul șomerilor contribuie la formarea cheltuielilor totale, însă în acești doi ani, o influență mai mare este exercitată de nivelul cheltuielilor medii pe șomer. Această schimbare se explică prin nivelul relativ modest al prestației medii de șomaj până în 1994 și care își mărește considerabil dimensiunea în 1995 și 1996, datorită:

- scăderii efectivelor de șomeri, prin scoaterea din plată și din evidențele oficiilor de forță de muncă a unui număr însemnat de persoane, mai ales începând cu mijlocul anului 1995;
- introducerii în 1995 a programului de acordare de credite avantajoase întreprinderilor mici și mijlocii care angajează șomeri.

Din datele prezentate în Tabelul 7 se observă că nivelul absolut al prestației medii totale a crescut chiar spectaculos în perioada 1991-1996. De asemenea, ponderea acesteia a ajuns să reprezinte aproape 1/4 din PIB/locuitor. Din punct de vedere al nivelului relativ al prestației totale medii de șomaj, România se poate compara cu unele țări ale Uniunii Europene: Grecia, Portugalia, Italia, Anglia, Luxemburg. Trebuie subliniat că în aceste țări, în ultimii ani, a avut loc o tendință de reducere a nivelului prestațiilor de șomaj în scopul stimulării ocupării forței de muncă. De asemenea, comparația trebuie luată sub rezerva diferențelor însemnate de volum dintre PIB/locuitor din aceste țări și cel din România.

Ambii indicatori de cheltuieli - atât de volum, cât și ca medie pe șomer - au în structura lor trei categorii de cheltuieli:

- cheltuieli pentru măsuri pasive de protecție socială a șomerilor;
- cheltuieli pentru măsuri active;
- cheltuieli pentru măsuri administrative și de ocupare a forței de muncă.

Cheltuieli pasive sunt acelea care se fac pentru indemnizarea persoanelor care nu au putut evita riscul șomajului, respectiv pentru suma pe care fiecare șomer o primește drept venit de înlocuire a celui avut înainte de a intra în șomaj, adică a salariului. Din această categorie de cheltuieli fac parte

ajutorul de șomaj, alocația de sprijin și plățile compensatorii pentru disponibilizările colective.

În mod corespunzător, cheltuieli active sunt considerate toate acele resurse alocate pentru pregătirea șomerului în vederea integrării lui în muncă. În această categorie se încadrează cheltuielile cu calificarea, recalificarea și perfecționarea pregătirii profesionale a șomerilor, creditele acordate întreprinderilor mici și mijlocii care angajează șomeri, subvențiile pentru plata salariilor absolvenților, subsidiile pentru ocuparea forței de muncă în industria de apărare și ajutorul de integrare profesională a absolvenților.

Diferențele dintre cele două categorii de cheltuieli nu trebuie supralicitate. Într-un sens mai larg, în concordanță cu ideea susținerii șomerului pentru depășirea dificultăților generate de starea de șomer și pentru integrarea sa cât mai rapidă în muncă, măsurile pasive pot fi considerate că au și ele un anumit rol activ. Acest lucru este valabil numai atunci când rata venitului de înlocuire descurajează așteptarea în șomaj și stimulează căutarea unui loc de muncă.

În același timp însă argumentele în favoarea susținerii acestei idei nu trebuie să desființeze distincția dintre măsurile active și cele pasive de protecție socială a șomerilor, între cheltuielile totale și unitare specifice fiecărei categorii de prestații, mai ales în actualul context în care sunt promovate tendințele de raționalizare și eficientizare a cheltuielilor, de stimulare a căutării unui loc de muncă, de reducere a dependenței sociale, de diminuare a ratei șomajului și de creștere a ocupării forței de muncă.

După cum se poate constata din datele prezentate în Tabelul 8, în primii patru ani ai perioadei analizate, cheltuielile pentru prestațiile pasive de protecție socială a șomerilor (ajutor de șomaj + alocație de sprijin), au deținut ponderi absolut covârșitoare, pornind de la 61,8% în 1991, ajungând la aproape 80% în 1992, la circa 90% în 1993 și 83% în 1994. În 1995 această pondere scade la 60%, pentru ca în 1996 să ajungă la 50% din totalul cheltuielilor. În anul 1997, prin acordarea plăților compensatorii personalului disponibilizat în urma procesului de restructurare, ponderea acestor cheltuieli a crescut din nou, atingând un nivel de aproape 70% din totalul cheltuielilor cu protecția șomerilor.

Tabelul 8 - Nivelul și structura cheltuielilor de șomaj

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
Total cheltuieli							
-mil.lei	6797	44912	177879	482134	717406	754500	2767400
-%	100	100	100	100	100	100	100
Chelt.pasive							
-mil.lei	4203	35395	157826	399631	434284	383809	1904981
-%	61,8	78,8	88,8	82,9	60,5	50,8	68,8
Chelt.active							
-mil.lei	2399	8194	13772	43542	240394	336267	743455
-%	35,3	18,3	7,7	9,0	33,5	44,6	26,9
Serv.de ocupare și administrare							
-mil.lei	195	1323	6281	18185	27170	34424	118964
-%	2,9	2,9	3,5	3,8	3,8	4,6	4,3
Ajutoare pt. încălzire							
-mil.lei	-	-	-	20776	15558	-	-
-%				4,3	2,2		

*) date provizorii

Sursa: Date prelucrate. Anuarul statistic 1991-1996, CNS; Breviar statistic 1997, CNS; Bugetele asigurărilor sociale de stat, 1991-1997.

Scăderea ponderii cheltuielilor pasive, începută chiar din anul 1994 și accentuarea acestei tendințe în 1995 și 1996, se datorează acțiunii simultane a doi factori. Primul este reducerea efectivelor de șomeri, prin scoaterea lor din plată și din evidențe, ca urmare a depășirii perioadei legale în care pot beneficia de aceste drepturi, iar al doilea este promovarea unor măsuri din grupa celor considerate active.

De remarcat faptul că în timp ce grupa cheltuielilor pasive înregistrează o tendință de creștere puternică în primii patru ani ai perioadei la care ne referim, grupa cheltuielilor active, deși în valori absolute sporește an de an, ca pondere în total cheltuieli ea scade sistematic în acest interval, pentru ca ulterior să crească din nou, ajungând la 33,5% în 1995 și 44,6% în 1996, depășind astfel nivelul cel mai înalt atins în 1991. În 1997, are loc o reducere a ponderii cheltuielilor active la 26,9%, în special din cauza procentului ridicat ce revine efectuării plăților compensatorii pentru disponibilizările colective.

Tendința înregistrată în anii 1995 și 1996, de reducere a ponderii cheltuielilor pasive și de creștere a celor active, ar putea fi considerată un fenomen pozitiv. În realitate însă această situație este artificială deoarece, în totalul cheltuielilor active, ponderea cea mai mare o dețin subsidiile pentru ocuparea forței de muncă din industria de apărare, categorie de cheltuieli care acoperă mai mult un șomaj mascat decât să îndeplinească rolul de generatoare de noi locuri de muncă. Nu toate elementele de cheltuieli care

compun grupa cheltuielilor active au un rol cu adevărat activ în ocuparea forței de muncă șomere. La exemplul menționat mai sus putem adăuga și subvențiile pentru plata salariilor absolvenților precum și ajutorul de integrare profesională.

Chiar și în aceste condiții, și făcând abstracție de situația artificială creată, această tendință nu are șanse și nici premise de a continua și de a rezista în timp, din cauza presiunii permanente a cheltuielilor cu măsurile pasive de protecție, luate mai ales în această etapă de restructurare și de disponibilizări masive de personal. În același sens acționează și trebuie avute în vedere și presiunile șomerilor pentru ridicarea nivelului indemnizației de șomaj, în raport cu costul vieții. Efectele s-au văzut deja în 1997, când prin creșterea numărului de șomeri și acordarea salariilor compensatorii, s-a produs o creștere uriașă a valorii absolute a cheltuielilor totale cu protecția socială a șomerilor și a avut loc o reducere a ponderii cheltuielilor cu măsurile active.

În fine, grupa a treia de cheltuieli, care cuprinde serviciile de ocupare și administrative, deține o pondere relativ redusă, dar care, resimțind parcă importanța lor crescândă în condițiile actuale, dar mai ales viitoare, înregistrează o creștere sistematică de la 2,9% în primii ani la 3,5% în 1993; 3,8% în 1994 și 1995, pentru ca în 1996 să se ridice la 4,6%.

În anii 1994 și 1995 au fost finanțate din fondul de șomaj și ajutoarele pentru încălzire și, din acest motiv, ele se regăsesc în structura cheltuielilor cu protecția socială a șomerilor, deși această prestație nu este considerată a fi o măsură specifică de protecție socială a șomerilor.

În concluzie, în întreaga perioadă analizată, cheltuielile cu prestațiile pasive de șomaj dețin ponderea principală, depășind în fiecare an jumătate din totalul cheltuielilor de șomaj. Acest fapt este plin de semnificații întrucât în perioada de tranziție disponibilizările de personal au fost și rămân în continuare importante. În plus, alături de nevoia cuprinderii complete în programele de protecție socială a tuturor celor care solicită un loc de muncă, volumul cheltuielilor este influențat și de nivelul mediu al cheltuielilor necesare înlocuirii venitului pierdut. De aceea, este de prevăzut, că aceste cheltuieli pentru măsuri pasive de protecție socială își vor conserva importanța lor relativă și în viitor, poate chiar dobândind ponderi mai însemnate decât până în prezent, dacă nu intervin schimbări de substanță în concepția de organizare și funcționare a întregului sistem de protecție socială a șomerilor.

2.6. Eficiența măsurilor de protecție socială a șomerilor

Analiza cheltuielilor totale și unitare, active și pasive, ne oferă o imagine de ansamblu asupra modului de utilizare a resurselor fondului de șomaj, dar pentru evaluarea eficienței măsurilor de protecție socială a șomerilor este necesară examinarea principalelor prestații care au stat la baza efectuării celei mai mari părți a cheltuielilor din fondul de șomaj.

a) Măsuri pasive**Ajutorul de șomaj și alocația de sprijin**

Principalele funcții ale celor două forme pasive de protecție socială a șomerilor și care determină cheltuirea mai mult sau mai puțin eficientă a resurselor fondului de șomaj sunt:

- să asigure un venit de înlocuire persoanelor care nu au putut să evite, cu forțe proprii, șomajul, până la integrarea sau reintegrarea lor în muncă. Altfel, consecințele pot fi grave atât pentru individ, cât și pentru societate;
- să fie concepute și administrate în așa fel încât să țină permanent treaz interesul șomerului pentru integrarea cât mai rapidă în muncă. Din acest punct de vedere, este paradoxală existența locurilor de muncă neocupate, concomitent cu acordarea de ajutoare și alocații de șomaj. Se pierde astfel surse de productivitate, de venituri din muncă, iar creșterea inflației, alimentată și în acest fel, este suportată de întreaga societate.

Aceste două funcții trebuie îndeplinite obligatoriu simultan. Nu este simplu pentru că, dacă din punct de vedere al primei funcții, privită izolat, alocațiile de șomaj ar trebui să fie cât mai mari, în schimb din perspectiva funcționării eficiente a pieței muncii, inclusiv a interesului persoanelor aflate în șomaj, prestațiile bănești nu trebuie să depășească anumite limite. Pentru ca interesul de reintegrare în muncă să fie stimulat, este necesar ca veniturile de înlocuire să nu depășească anumite plafoane și, în nici un caz, să nu diminueze rolul stimulat al prețului muncii, care este salariul. Altfel, toată lumea sau o mare parte, ar dori să fie într-un șomaj perpetuu.

În consecință, numai o bună împletire a acestor funcții și corelarea acestora cu schimbarea condițiilor concrete de pe piața muncii, pot asigura celor două venituri de înlocuire capacitatea de a nu fi doar simple forme de distribuire a unor resurse financiare, ci, în același timp, și forme de distribuire eficientă a acestora.

În perioada 1991-1996, ajutorul de șomaj și alocația de sprijin, ca și salariul mediu și minim, au crescut substanțial din punct de vedere absolut. În schimb, sub aspect relativ lucrurile stau altfel. Așa cum se poate observa din datele prezentate în Tabelul 9, în raport cu salariul mediu net, ajutorul de șomaj înregistrează o tendință de scădere. Rata de înlocuire a salariului mediu net de către ajutorul de șomaj, care reprezenta 42,9% în 1991, scade la 29,5% în 1992, pentru a ajunge la 28% în 1993. În 1994 se produce o creștere până la 35,8%, pentru ca în anii următori să se înregistreze din nou o scădere la 30,2% în 1995 și 29,6% în 1996.

Tabelul 9 Rata de înlocuire a prestațiilor de șomaj în raport cu salariul mediu net

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ajutor de șomaj	42,9	29,5	28,0	35,8	30,2	29,6
Alocația de sprijin	-	20,0	16,1	14,4	18,6	15,7

Sursa: Breviar statistic 1997, CNS.

Alocația de sprijin, privită în raport cu salariul mediu, înregistrează și ea o tendință de scădere, deși variațiile în plus sau în minus alternează de la un an la altul. Astfel, rata de înlocuire a salariului mediu net de către alocația de sprijin scade de la 20,0% în 1992, la 16,1% în 1993, atinge nivelul cel mai scăzut, de 14,4% în 1994, pentru ca în 1995 să crească la 18,6%, iar apoi să scadă din nou la 15,7% în 1996.

În schimb, în raport cu salariul minim net, așa cum se vede în Tabelul 10, rata de înlocuire atât în cazul alocației de sprijin, cât și al ajutorului de șomaj, cunoaște o tendință de creștere. Astfel, de la o pondere de 43,8%, cât reprezenta în 1992 alocația de sprijin din salariul minim net, în 1995 și 1996 ajunge la 60%. Ajutorul de șomaj ajunge chiar să depășească nivelul salariului minim net, atingând ponderi de 102,7% în 1994 și 112,9% în 1996.

Tabelul 10 - Rata de înlocuire a prestațiilor de șomaj în raport cu salariul minim net

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ajutor de șomaj	63,6	64,8	71,3	102,7	97,4	112,9
Alocația de sprijin	-	43,8	41,1	41,2	60,0	60,0

Sursa: Breviar statistic 1997, CNS.

Din analiza raporturilor și tendințelor existente între cele patru forme de prețuri de pe piața muncii (ajutorul de șomaj, alocația de sprijin, salariul mediu și salariul minim) se desprind și alte aspecte pe lângă cele prezentate anterior:

- are loc o apropiere, mergând până la nivelare, între prețurile șomajului (ajutorul de șomaj și alocația de sprijin) și prețurile muncii (salariul mediu și salariul minim). Ajutorul de șomaj depășește în ultimii ani chiar nivelul salariului minim;
- procesul de apropiere și nivelare între cele două prețuri ale șomajului, comun celor două baze de raportare, se realizează în defavoarea ajutorului de șomaj.

Astfel, când baza de raportare este salariul mediu, ajutorul de șomaj este defavorizat întrucât cotele lui coboară sistematic de la 42,9% în 1991 la 29,6% în 1996. În aceeași perioadă, în ciuda unor variații de la un an la altul, cotele

alocației de sprijin, în raport cu salariul mediu, înregistrează o scădere mai lentă și mai redusă.

Când baza de raportare este salariul minim, deși își sporește ponderea de la 63,6% în 1991 la 112,9% în 1996, ajutorul de șomaj este dezavantajat încă o dată de creșterea continuă și spectaculoasă a alocației de sprijin.

Aceste tendințe înregistrate reprezintă o dublă depreciere:

- o depreciere a prețurilor muncii, în raport cu prețurile șomajului, pe de o parte;
- o depreciere între cele două prețuri ale șomajului, între ajutorul de șomaj și alocația de sprijin, în defavoarea celei dintâi, pe de altă parte.

În perioada de tranziție, costul vieții a crescut foarte mult, iar populația șomeră nu găsește locuri de muncă. Pe de altă parte, problema nu poate fi abordată exclusiv din unghiul de vedere al nivelului de trai. Mecanismele de protecție socială a șomerilor trebuie să îndeplinească simultan cele două funcții, deci și pe aceea de reintegrare cât mai rapidă în muncă a șomerilor, pe lângă cea de asigurare a unui venit de înlocuire.

În aceste condiții și ținând cont de tendințele de depreciere a prețurilor muncii în raport cu prețurile șomajului, cât și între cele două prețuri ale șomajului, se poate pune întrebarea dacă șomerii ar mai fi interesați să caute un nou loc de muncă în cursul celor nouă luni cât primesc ajutorul de șomaj, atât timp cât știu că în următoarele 18 luni, în care se acordă alocația de sprijin, ei vor primi venituri apropiate ca mărime de cele avute anterior.

Ar putea fi luat în considerare și un alt preț, și anume ajutorul de asistență socială, care urmează alocației de sprijin dacă șomerul nu și-a găsit plasament și dacă îndeplinește anumite condiții. Chiar dacă acest nou preț este plătit din alte surse (buget central sau bugetele locale), el tot venit nemuncit este - adică inflaționist - și acționează în defavoarea unei eficiente funcționări a pieței muncii.

Venitul de înlocuire are deci un impact major asupra volumului și eficienței cheltuielilor pasive cu protecția socială, determinând comportamentul șomerilor și, în general, al persoanelor și familiilor cu venituri mici, influențând considerabil eficiența pieței muncii. De aceea venitul de înlocuire trebuie să fie reexaminat și adaptat permanent la conjunctura economică și socială. În mod special, trebuie acordată atenție fundamentării veniturilor de înlocuire nu numai în raport cu costul vieții, ci și după criterii de eficiență economică și socială, pentru stimularea angajării cât mai rapide în muncă a șomerilor.

b) Măsuri active

Pe ansamblul cheltuielilor cu măsurile active de protecție socială se constată o dinamică accelerată mai ales în sume absolute care au înregistrat an de an creșteri permanente și spectaculoase (Tabelul 11).

Tabelul 11 - Nivelul și structura cheltuielilor de șomaj pe programe de protecție socială

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997(*)
Total cheltuieli - mil.lei-							
- % - din care:	6797 100	44912 100	177879 100	482134 100	717406 100	754500 100	2727400 100
Ajutor șomaj - mil.lei -	4203	31788	110400	292805	205037	183643	474012
- % -	61,8	70,8	62,1	60,7	28,6	24,3	17,1
Alocație sprijin - mil.lei -	-	3607	47426	106826	229247	200166	419515
- % -	-	8,0	26,7	22,2	31,9	26,5	15,2
Plăți compensa- torii -mil.lei-	-	-	-	-	-	-	1011454
- % -	-	-	-	-	-	-	36,5
Calificare, recalificare -mil.lei-	132	352	1108	1269	1602	2956	20482
- % -	1,9	0,8	0,6	0,3	0,2	0,4	0,7
Subvenții salarii absolv. - mil.lei-	58	305	923	5404	4520	4857	21693
- % -	0,9	0,7	0,5	1,1	0,6	0,7	0,8
Ajutor integrare -mil.lei-	-	-	-	4998	59405	58315	145665
- % -	-	-	-	1,0	8,3	7,7	5,3
Subsidii ocupare - mil.lei -	2209	7537	11741	31871	75148	193907	400115
- % -	32,5	16,8	6,6	6,6	10,5	25,7	14,5
Credite IMM -mil. lei -	-	-	-	-	99719	76232	155500
- % -	-	-	-	-	13,9	10,1	5,6
Servicii ocupare și administrație -mil. lei -	195	1323	6281	18185	27170	34424	118964
- % -	2,9	2,9	3,5	3,8	3,8	4,6	4,3
Ajutoare pentru încălzire - mil.lei -	-	-	-	207768	15558	-	-
- % -	-	-	-	4,3	2,2	-	-

*) date provizorii

Surse: Anuarul statistic 1991-1996, CNS. Breviar statistic 1997, CNS; Bugetele asigurărilor sociale de stat 1991-1997.

Dacă ținem seama însă de proporțiile mari ale inflației, este evident că aceste creșteri sunt în realitate modeste.

Examinarea distribuirii cheltuielilor active pe programe de măsuri relevă în primul rând, o mare sărăcie de prestații active de protecție socială a șomerilor. În prezent există cinci grupe de măsuri considerate active din care, până în 1995, au funcționat doar trei și anume: cursurile de calificare și recalificare a șomerilor, subvenționarea salariilor absolvenților angajați și acordarea de subsidii pentru ocuparea forței de muncă din industria de apărare. Celelalte două programe au fost promovate în ultimii trei ani: ajutorul de integrare profesională a absolvenților și creditele acordate întreprinderilor mici și mijlocii care angajează șomeri.

Cursuri de calificare, recalificare și perfecționare a pregătirii profesionale a șomerilor

Deși acest program beneficiază de sume în mărime absolută din ce în ce mai mari, așa cum se poate observa în Tabelul 11, ponderea sa în totalul cheltuielilor cu protecția socială a șomerilor scade sistematic de la 1,9% în 1991 până la 0,2% în 1995. În 1996 aceasta reprezintă 0,4%, iar în 1997 crește ușor la 0,7% (Tabelul 11).

Nivelul absolut și relativ redus în comparație cu alte elemente de cheltuieli și diminuarea ponderii cheltuielilor cu calificarea și recalificarea șomerilor este în total dezacord cu importanța pe care aceste cursuri o au pentru adaptarea pregătirii forței de muncă la noile nevoi ale economiei, pentru sporirea mobilității profesionale a șomerilor, pentru reintegrarea cât mai rapidă și mai numeroasă a acestora în muncă. Deprecierea relativă a acestui program, important pentru economia națională a fost determinată și de ritmul lent al restructurării și reformei economice.

În primii ani, datorită eforturilor depuse pentru înființarea centrelor de calificare, recalificare și perfecționare profesională a șomerilor, au fost incluși în programele respective efective mult prea mari de șomeri, în raport cu cererea reală. Din această cauză numai o mică parte din absolvenții acestor cursuri și-au găsit plasament în noua meserie învățată, după cum se poate observa în Tabelul 12.

Tabelul 12 - Șomeri cuprinși în cursuri de calificare

	1991	1992	1993	1994	1995
Total șomeri					
- număr -	337440	929019	1164705	1223925	998432
-cuprinși în cursuri de calificare					
-număr	10460	37432	49470	25478	22794
-% -din care:	3,1	4,0	4,2	2,1	2,3
- s-au angajat					
- număr -	1265	6970	8070	6453	6030
-% -	12,1	18,6	16,3	25,3	26,5

Sursa: Date prelucrate. Anuarul statistic, 1996, CNS.

Se înțelege că pentru ceilalți absolvenți, neangajați, cheltuielile active au rămas fără efecte palpabile, constituind o pierdere pentru bugetul fondului de șomaj.

Dat fiind că în primii ani de funcționare a centrelor teritoriale de calificare și recalificare, absolvenții nu obțineau o pregătire în meserii solicitate de agenții economici nou înființați, aceștia au început să se implice în stabilirea conținutului programelor de pregătire ale acestor centre, astfel încât în anii 1994 și 1995 a crescut ponderea absolvenților care și-au găsit locuri de muncă după terminarea acestor cursuri, la 25,3% și respectiv 26,5% din totalul cursanților.

Referitor la gradul de participare a șomerilor la cursurile de pregătire, acesta este foarte redus pe întreaga perioadă și înregistrează chiar o tendință de scădere. De la nivelul cel mai înalt atins în 1993, când 4,2% dintre șomeri au frecventat un curs de pregătire, acesta a scăzut la jumătate în anii următori.

Capacitatea de pregătire a acestor centre nu este suficient acoperită și datorită faptului că nu se acționează cu fermitate în direcția condiționării dreptului la indemnizația de șomaj de înscrierea și absolvirea unor cursuri pentru meseriile care au cerere pe piață, dar care sunt ocolite de șomeri, fie din cauza gradului de risc sau dificultate a acestor meserii, fie din cauza precarității lor sub spect salarial.

Datorită rolului deosebit pe care îl are pregătirea profesională în găsirea unui loc de muncă, aceasta este măsura activă căreia i se acordă cea mai mare atenție în ultimii ani în țările dezvoltate care se confruntă cu rate înalte ale șomajului. În unele țări membre ale Uniunii Europene au fost introduse scheme combinate de pregătire, prin care numai cei incluși în cursuri de calificare continuă să primească indemnizația de șomaj. Programele de pregătire țin tot mai mult seama de cerințele pieței, dar și de cele ale concurenților, mai ales, ale tinerilor cu o calificare de nivel scăzut.

Cea mai dificilă problemă se dovedește a fi determinarea cu precizie a tipurilor de meserii pentru care există cursuri de calificare și recalificare. Această problemă nu și-a găsit rezolvarea nici în țările Uniunii Europene. Pentru că nu există indicii clare asupra calificărilor și meseriilor necesare în viitor, în practică se organizează cursuri pentru profesiile de bază, în cazul celor care au nivel de calificare foarte redus.

Oricât de importantă ar fi pregătirea profesională, prin ea însăși nu creează locuri de muncă. În urma absolvirii acestor cursuri, șomerii trebuie să devină mai angajabili, să-și poată găsi mai ușor un nou loc de muncă. Eficiența acestei măsuri ar putea atinge niveluri mult mai înalte numai în cazul relansării economiei.

Subvenționarea salariilor absolvenților încadrați în muncă

Această măsură care constă în stipendia ocupării forței de muncă formate din tineri absolvenți ai unei instituții de învățământ, are ca scop păstrarea locurilor de muncă existente și nu crearea de noi locuri de muncă.

În Tabelul 11 se observă că nivelul chetuielilor cu această măsură de protecție socială a șomerilor este redus comparativ cu celelalte prestații, iar în întreaga perioadă se constată o tendință de diminuare a ponderii acestora în totalul cheltuielilor. Astfel de la 0,9% în 1991, aceasta se reduce la 0,7% în 1992 și la 0,5% în 1993. În anul 1994 are loc o creștere până la 1,1%, pentru ca apoi să scadă din nou la 0,6% în 1995. În 1996 ponderea este de 0,7%, iar în 1997 de 0,8%.

Trebuie spus că sumele plătite din fondul de șomaj, agenților economici pentru subvenționarea, într-o anumită proporție, a salariilor absolvenților asigură stabilitatea locurilor de muncă ale tinerilor angajați pe o perioadă foarte limitată de timp - un an. Aceste locuri de muncă sunt efemere, deoarece agenții economici nu sunt împiedicați să efectueze disponibilizări din personalul existent, pentru a beneficia de subvenții în cazul absolvenților nou încadrați. Această operație poate fi repetată în fiecare an.

Un alt aspect la fel de important, este legat de nivelul acestor subvenții. Sumele aproape egale plătite atât pentru subvenționarea salariilor absolvenților de liceu (60% din salariul minim), cât și pentru absolvenții învățământului superior (70%), îi determină pe agenții economici să prefere angajarea absolvenților învățământului superior, mai bine pregătiți, în detrimentul absolvenților de liceu. În acest caz, este vorba de o formă de șomaj deghizat, respectiv încadrarea acestor tineri absolvenți în locuri de muncă necorespunzătoare, unde sunt nevoiți să desfășoare activități inferioare pregătirii lor, cu productivitate redusă și cu un nivel de salarizare redus.

În acest fel eficiența socială scontată, de reducere a șomajului în rândul tineretului, este foarte scăzută. Această măsură își atinge doar parțial scopul pentru care a fost introdusă.

Din acest motiv reducerea importanței relative a acestei măsuri de combatere a șomajului ar putea fi considerată ca un aspect pozitiv. Aprecierea ar putea fi făcută însă numai în cazul în care resursele disponibilizate în acest mod pot fi orientate către crearea de noi locuri de muncă, prin alte măsuri de protecție socială, cu adevărat active.

Acordarea ajutorului de integrare profesională

Deși ajutorul de integrare profesională a fost inclus în categoria măsurilor active de protecție socială a șomerilor, acesta este de fapt o formă particulară a ajutorului de șomaj, acordându-se absolvenților unei forme de învățământ, cam în aceleași condiții cu acesta. În consecință, acordarea acestui ajutor

bănesc direct, numit ajutor “ de integrare profesională” are mai mult rolul de a asigura tinerilor absolvenți care nu și-au găsit un loc de muncă, mijloacele minime de subzistență. El nu poate fi considerat un instrument special care să-i determine sau să-i stimuleze pe beneficiarii lui să se integreze în muncă. Din acest motiv această prestație ar putea fi considerată la fel de bine ca făcând parte din categoria măsurilor pasive de protecție socială a șomerilor. Faptul că ea se acordă în regim necontributiv, respectiv, că tinerii absolvenți beneficiază de ajutorul de integrare profesională fără a contribui la formarea resurselor de finanțare a acestor prestații, nu este un argument de natură să stimuleze integrarea profesională mai rapidă, poate chiar dimpotrivă. Nici chiar prevederile legii, care stabilesc obligativitatea frecventării cursurilor de calificare și a încadrării la locurile de muncă repartizate după absolvirea cursurilor, ca și sancțiunile pentru nerespectarea acestor condiții, mergând până la suspendarea ajutorului sau plata școlarizării, nu au condus la obținerea rezultatelor scontate datorită faptului că, în practică, aceste prevederi legale nu sunt aplicate cu consecvență și fermitate.

Necesitatea acordării acestui ajutor tinerilor absolvenți ai unei instituții de învățământ care nu au reușit să-și găsească un loc de muncă nu este pusă la îndoială. Acei absolvenți care se află în căutarea unui loc de muncă și care manifestă preocupare și interes pentru găsirea unei ocupații corespunzătoare pregătirii dobândite în școală, sunt îndreptățiți să primească un venit cu ajutorul căruia să-și acopere necesitățile de trai și care să le permită să aștepte o perioadă limitată de timp apariția unei oportunități. Aceasta presupune, din partea oficiilor de muncă și șomaj, efectuarea unui control mai riguros pe întreaga perioadă de acordare a ajutorului de integrare profesională, dar și aplicarea efectivă a unor sancțiuni mai severe în cazul nerespectării condițiilor stabilite.

Cu toate că îi lipsește elementul stimulativ care să-i determine pe absolvenții șomeri să se integreze cât mai rapid în muncă și care să-i confere caracterul de măsură activă de protecție socială, iar eficiența sa nu este certă, ea nefiind creatoare de noi locuri de muncă, totuși această prestație poate fi considerată utilă din punct de vedere social.

Ponderea destul de însemnată a cheltuielilor pentru ajutorul de integrare profesională în totalul cheltuielilor de șomaj arată importanța acordată acestei prestații. Astfel, de la o pondere de numai 1% în primul an de funcționare a acestei prestații, a crescut la 8,3% în anul următor, 1995. Deși în 1996 procentul a scăzut la 7,7%, iar în 1997 la 5,3%, importanța ajutorului de integrare profesională nu s-a diminuat. El se menține la cote ridicate, în condițiile existenței unor contingente masive de absolvenți care nu reușesc să se încadreze în muncă.

Acordarea subsidiilor pentru ocuparea forței de muncă din industria de apărare

Deși evoluția cheltuielilor ocazionate de aceste subsidii pentru ocupare este oarecum sinuoasă, în perioada 1991-1997, ponderea lor este foarte mare în totalul cheltuielilor cu protecția socială a șomerilor, după cum se poate observa în Tabelul 11. De fapt ele dețin cea mai mare pondere din totalul cheltuielilor active. Chiar dacă înregistrează o tendință de scădere în primii ani de la 32,5% la 16,8% în 1992 și 6,6% în 1993 și 1994, volumul absolut al acestor cheltuieli a rămas îngrijorător de ridicat. În anii următori, ponderea acestor cheltuieli a crescut din nou la 10,5% în 1995, ajungând la 25,7% în 1996. Nici procentul de 14,5% din 1997, deși mai redus decât cel din anul precedent, nu este lipsit de importanță.

În valori absolute, volumul acestor cheltuieli a crescut vertiginos de circa 180 ori între 1991 și 1997, ceea ce explică de ce subsidiile de ocupare în industria de apărare fără nici o perspectivă, constituie măsura activă care deține de departe poziția dominantă în rândul cheltuielilor active.

Deși nu creează locuri de muncă pentru a contribui la reducerea șomajului, care să justifice locul fruntaș, sub aspectul fondurilor alocate, în ierarhia măsurilor de combatere a șomajului, hotărâtoare în acordarea acestor subsidii este necesitatea supraviețuirii acestor ramuri industriale de importanță națională, cu nivel ridicat al tehnologiilor și al calificării personalului.

În acest caz avem de-a face cu asigurarea finanțării unei alte forme de șomaj, și anume șomajul tehnic. În acest fel, salariații acestor uzine, fie primesc o parte destul de însemnată din salariu, între 60-75%, deși nu au comenzi și nici producție, fie sunt trimiși prin rotație în concedii, dar cu asigurarea unor venituri în procente mai înainte prezentate. Prin aceste măsuri sunt păstrate locurile de muncă ale tuturor angajaților.

Însăși denumirea acestei prestații, de “subsidii pentru ocupare”, este improprie, subsidiile fiind acordate nu pentru ocuparea efectivă a forței de muncă, ci pentru ocuparea formală a acesteia, practic pentru acoperirea cheltuielilor legate de șomajul tehnic.

Cea mai importantă măsură “activă” de protecție socială a șomerilor, din punct de vedere al volumului cheltuielilor, se dovedește a fi în realitate o măsură de acoperire a unei forme mascate de șomaj.

Prin aceasta se creează o situație artificială, se denaturează proporțiile și se induce impresia falsă că măsurilor active li se acordă importanța cuvenită în protecția socială a șomerilor și în combaterea perpetuării fenomenului.

Acordarea de credite avantajoase pentru IMM

Creditele avantajoase, cu dobândă subvenționată, pentru întreprinderile mici și mijlocii care angajează șomeri, reprezintă o măsură de protecție socială

a șomerilor care are într-adevăr un conținut superior. Ea conduce în mod indiscutabil la crearea de noi locuri de muncă.

Dacă observăm datele, atât absolute cât și cele relative, prezentate în Tabelul 11, constatăm că aceste credite pentru ocuparea șomerilor în IMM, abia introduse în anul 1995, își deteriorează rapid poziția. Chiar în al doilea an de la promovarea acestei măsuri, volumul absolut al cheltuielilor cu acestea se reduce de la 99,7 mld lei la 76,2 mld lei, iar ponderea de la 13,9% la 10,1%. În anul 1997, cu toate că volumul absolut al fondurilor cheltuite s-a dublat, sub raport procentual acestea au scăzut la 5,6% din total.

Această evoluție ambiguă și contradictorie nu este întâmplătoare, ci este rezultatul marilor greutăți de înțelegere a rostului acestei măsuri, atât din partea băncilor care trebuie să acorde creditele, cât și a întreprinderilor potențiale beneficiare. Măsura nu a fost suficient de bine pregătită înainte de a fi introdusă și din această cauză, până în prezent, ea a avut mai puține șanse de reușită.

Un alt aspect important reiese din calculul costului unitar al creditelor acordate, în raport cu numărul de beneficiari, respectiv, numărul de șomeri angajați în întreprinderile mici și mijlocii. Astfel, din acest calcul rezultă că în 1995 ocuparea unui șomer (din totalul de 8339 angajați în acest an în IMM beneficiare de credite avantajoase) a costat 11958148 lei. În 1996, în condițiile scăderii valorii absolute a acestor credite, costul ocupării unui șomer (din cei 4520 angajați în total) se ridică la 16 865 487 lei. La aceste costuri ar mai trebui adăugată și suma rezultată din diferența între dobânda la cursul pieței și cea subvenționată, care reprezintă și ea alte milioane, tot din bugetul fondului de șomaj, iar, în ultimă instanță din cel al patronilor și salariaților care contribuie, prin plata cotizațiilor, la formarea resurselor acestui fond. Un asemenea cost al ocupării este greu de suportat și de susținut la o scară mai mare.

Desigur că aceste credite urmează să fie recuperate în termen de trei ani, iar eficiența acestei măsuri, dacă nu imediată, se va putea constata în timp. Creditele acordate pot fi utilizate atât pentru înființarea, cât și pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii cu activitatea de bază în producție sau servicii. În acest fel ele capătă un caracter "sănătos", iar efectele acestei măsuri vor fi durabile în timp, în sensul asigurării stabilității locurilor de muncă nou create.

Această prestație, cu adevărat activă, de protecție socială a șomerilor rămâne, până în acest moment, una dintre cele mai curajoase și mai progresiste măsuri întreprinse, ea fiind generatoare de noi locuri de muncă și, în același timp, constituind și un factor de stimulare a dezvoltării economice, prin întreprinderile mici și mijlocii creditate.

Chiar dacă nu a dat rezultatele așteptate până în prezent, ea rămâne o măsură cu perspective de viitor.

Concluzii

Șomajul exprimă potențialul de muncă nevalorificat și plătit din resursele contribuabililor. Chiar dacă există o criză pe piața muncii și nu doar un dezechilibru structural între cererea și oferta de forță de muncă, prestațiile de protecție socială a șomerilor nu trebuie să reprezinte doar instrumentul cu ajutorul căruia să se asigure asistența materială.

Dacă sunt suficiente motive legale de suspendarea ajutorului de șomaj și scoaterea din evidență a șomerilor, iar aceste măsuri nu se aplică, este evident că aceasta înseamnă cheltuieli fără rezultat, risipă de resurse, formarea unor concepții greșite în rândul șomerilor asupra drepturilor lor legale, necondiționate și, în ultimă instanță, șomaj de lungă durată.

Din perspectiva exigențelor de integrare cât mai rapidă în muncă a șomerilor și nu de conservare și de perpetuare a șomajului în proporții tot mai mari, se constată o eficiență redusă atât în sfera formării resurselor (diferențe între veniturile prevăzute și cele realizate), cât mai ales în sfera cheltuielilor, indiferent de natura acestora, active sau pasive, precum și în sfera efectelor măsurilor de protecție socială asupra beneficiarilor potențiali sau reali, respectiv patroni, salariați, șomeri.

Formarea veniturilor de înlocuire (ajutor de șomaj, alocație de sprijin) trebuie regândită din moment ce în comportamentul populației în general, și în special al familiilor cu mulți copii și cu venituri mici, se manifestă larg fenomenul de complacere în șomaj. Posibilitatea de a rămâne o perioadă îndelungată în șomaj, prin cumul cu o activitate “la negru”, arată faptul că politicile sociale sunt orientate mai mult după costul vieții și mai puțin după criterii de eficiență.

Eficiența redusă a măsurilor active de protecție socială a șomerilor este cauzată de slaba diversificare a acestora, de imposibilitatea cuprinderii unui număr mare de șomeri în diferite acțiuni, de necorelarea conținutului lor cu cerințele pieței, de slaba corelare a impactului acestora asupra reducerii șomajului cu nivelul costurilor pe care le presupune fiecare măsură de politică activă.

Concentrarea resurselor, destinate măsurilor active de protecție socială a șomerilor, în sfera păstrării locurilor de muncă existente și mai puțin în cea a creării de noi locuri de muncă, are ca efect perpetuarea diferitelor forme de șomaj mascat, care sunt mai dăunătoare decât șomajul “la vedere”.

Măsurile active de protecție socială sunt în general mai costisitoare decât cele pasive, dar efectele lor sunt benefice mai ales pe termen lung. Pentru creșterea eficienței lor, resursele financiare pentru măsurile active ar trebui procurate mai mult din economii realizate pe seama măsurilor pasive și mai puțin prin alocări de fonduri suplimentare.

În ultimul timp are loc o creștere a importanței ce se acordă măsurilor active de protecție socială a șomerilor, atât pe plan european, cât și în țara

noastră. Cu toate acestea deși în unele țări s-au obținut rezultate remarcabile pe linia reducerii șomajului de lungă durată și a creșterii gradului de ocupare a forței de muncă, prin promovarea acestor măsuri, trebuie subliniat că politicile active nu pot rezolva problema plasării în muncă a șomerilor, dacă nu sunt asigurate în același timp și alte premise de natură economică.

În condițiile recesiunii economice și a lipsei locurilor de muncă, numai măsurile active, prin ele însele, pot avea un efect mai mult marginal asupra șomajului, fără a-și îndeplini scopul propus inițial, acela de integrare cât mai rapidă în muncă a șomerilor.

Faptul că măsurile active au limitele lor atunci când nu există locuri de muncă suficiente, reclamă eforturi în direcția corelării politicilor active de combatere a șomajului cu politicile din alte domenii (economic, financiar, administrativ), pentru diminuarea dimensiunilor șomajului.

BIBLIOGRAFIE

1. Calcon F.; Reckhoudt L.; Greiner D. - Les allocations de chômage en Europe, Copenhague, 1993.
2. Dennis J. Snower - Reformer les régimes d'assurance de chômage, Revue Internationale du Travail, no.6,1995, BIT, Genève.
3. Drouin V., Greffe X - l'assurance - chômage, filet de sécurité ou parapluie percé?, Paris, 1990.
4. Medinier H.; Revoil J. - Indemnisation du chômage, Copenhague, 1991.
5. Reissert B. - Les prestations de chômage et l'aggravation du problème du chômage, Luxembourg,1993.
6. *** Commission des Communautés Européennes - Les régimes nationaux d'assurances de chômage, Luxembourg, 1992
7. *** Commission européenne - La protection sociale en Europe, Luxembourg,1995.
8. *** Bureau Internationale du Travail - L'emploi en Europe, Genève, 1995.
9. *** Bureau Internationale du Travail - L'emploi dans le monde, Genève, 1995.
10. *** Legea nr. 1/1991 - privind protecția socială a șomerilor și reintegrarea lor profesională, completată și republicată în 1994.
11. *** Legea nr. 51/1994 - privind protecția socială a personalului civil care lucrează în industria destinată apărării naționale și ordinii publice.
12. *** Legea nr. 57/1994 - privind acordarea de credite din fondul de șomaj pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii cu activitate productivă, în care jumătate din personal provine din rândul șomerilor.
13. *** Legea nr. 65/1997 - privind modificarea și completarea Legii nr. 1/1991.
14. *** Ordonanța nr. 9/1997 - privind unele măsuri de protecție pentru persoanele ale căror contracte de muncă vor fi desfăcute ca urmare a

concedierilor colective, prin aplicarea programelor de restructurare, privatizare, lichidare.

15. *** Ordonanța nr. 22/1997 - privind unele măsuri de protecție socială ce se acordă personalului disponibilizat din industria minieră.
16. *** H.G. nr. 204/1997- privind înființarea și funcționarea Comitetului Național de Coordonare a Măsurilor Active de Combatere a Șomajului.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 46/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

DEZVOLTAREA REGIONALĂ
ȘI UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ

Florin Marius PAVELESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONCEPTUL DE DEZVOLTARE REGIONALĂ. EVOLUȚII. NUANȚĂRI.....	793
1.1. Scurtă incursiune istorică.....	793
1.2. Factori ai dezvoltării regionale în contextul globalizării fluxurilor economico-financiare.....	796
2. INTEGRAREA, DEZVOLTAREA TERITORIALĂ ȘI UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE	799
3. POLITICI REGIONALE ALE UNIUNII EUROPENE	806
3.1. Cadrul instituțional	806
3.2. Inițiativa locală - factor de susținere a ocupării forței de muncă.....	814
4. DISPARITĂȚI REGIONALE ÎN UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA	818
4.1. Considerații preliminare.....	818
4.2. Un nou cadru al dezvoltării regionale	820
5. DIRECȚII DE ACȚIUNE	827

Procesele de integrare suprastatală conduc la importante deplasări în utilizarea factorilor de producție și mai cu seamă a forței de muncă din punct de vedere spațial. În funcție de capacitatea de adaptare la noile condiții de mediu se pot înregistra variații ale gradului de valorificare a capitalului uman atât la nivel național cât și la nivel regional. Din acest motiv studierea efectelor previzibile ale integrării în Uniunea Europeană este recomandabil să ia în considerare nu doar aspectele relevate de media sau mărimile agregate la nivel național ale unor indicatori privind funcționarea pieței de muncă, ci și perspectivele dezvoltării regionale.

1. CONCEPTUL DE DEZVOLTARE REGIONALĂ. EVOLUȚII. NUANȚĂRI

Problematica adiacentă dezvoltării regionale respectiv a factorilor și cauzelor care determină alocarea în spațiu a resurselor ce condiționează activitatea economică și eficiența acestora nu putea, datorită importanței sale, să nu fie reflectată în gândirea economică.

1.1. Scurtă incursiune istorică

Unele referiri la economia spațială, în principal la rolul distanței și zonei apar încă din scrierile lui Cantillon, Steuart și Smith¹.

Dar prima scriere sistematică asupra repartiției în teritoriu a activității economice este lucrarea lui J.H. von Thunen, intitulată "Statul izolat"². În contrast cu predecesorii săi autorul german nu se oprește doar asupra problemelor distanței și zonei. Scopul declarat al demersului științific era izolarea cheltuielilor de transport de toți ceilalți factori care influențează amplasarea teritorială a producției agricole și modul de utilizare a terenului respectiv: clima, topografia, calitatea solului, cererea locuitorilor de la oraș, calitatea managementului fermelor, tehnologia pregătirii hranei, mijloacele de transport etc. Din acest motiv Thunen poate fi considerat drept "părintele economiei spațiale".

În cursul secolului al XIX-lea și la începutul secolului al XX-lea cele mai numeroase contribuții la dezvoltarea conceptelor economiei spațiale au fost aduse de autori germani (W.Launhardt, W.Roscher, A.Weber).

¹ M. Blaug - Teoria economică în perspectivă, Editura Didactică și Pedagogică R.A. București 1992.

² Această carte, al cărei prim volum a apărut în 1826, a fost publicată pe parcursul a 37 ani.

Studiul conceptelor referitoare la dezvoltarea teritorială nu poate ignora contribuția lui A.Marshall în acest domeniu, respectiv noțiunea de “**district industrial**”, definit prin două dimensiuni respectiv:

a) **economii externe**, ca dimensiune cantitativă. În acest fel districtul industrial implică existența, pe de o parte, a unei diviziuni a muncii între firme, și un țesut de susținere a unor instituții și practici sociale, pe de altă parte¹. Cu alte cuvinte un district industrial este un grup de firme localizate într-o arie geografică relativ restrânsă. Respectivul grup de firme lucrează direct sau indirect pentru aceeași piață împărțind o serie de valori și cunoștințe, ce definesc un mediu cultural. Ele sunt legate printr-o serie de relații complexe atât de competiție cât și de cooperare.²

Economiile externe se referă la eficiența sistemului de producție obținută din diviziunea externă a muncii în cadrul unei rețele de firme, care poate fi asigurată cel mai adesea, prin “concentrarea de mici firme cu profil similar în anumite localități”, sau cu alte cuvinte prin “localizarea industriei”.³

Economiile de aglomerație se referă la aspectele calitative ale concentrării teritoriale ale activității economice. Marshall are în vedere în principal trei factori și anume: tranzacția, calificarea profesională și inovația. Se insistă asupra “cunoștințelor și încrederii mutuale care trebuie să caracterizeze tranzacțiile”, dar și asupra “atmosferei industriale” care este de mare importanță în generarea și difuziunea calificărilor și inovațiilor necesare dezvoltării diferitelor ramuri economice.

Fără îndoială că în concepția marshalliană asupra dezvoltării teritoriale a activității economice există o serie de elemente de o reală valoare științifică. Beneficiind și de o largă mediatizare ea este și astăzi utilizată în explicarea mobilității teritoriale a ramurilor economice sau la extinderea utilizării noilor tehnologii.

După primul război mondial, problematica dezvoltării regionale se află în prim planul preocupărilor științei economice. Rapida dezvoltare tehnologică și apariția unor noi forme de organizare a producției, în speță fordismul, au modificat substanțial fizionomia agenților economici dar și cea a relațiilor dintre aceștia. În aceste condiții a avut loc tranziția de la complexe de ateliere (workshop complexes),⁴ specifice secolului XIX-lea la regiunile cu producție de

¹ M.Storper -Reply to Anun and Robins , în Pyke F., Becattini G., Sengenbergen W. (ed)-Industrial Districts and inter-firms cooperation in Italy, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1990

² S.Busco - Small firms and the provision of real services. Discussion Paper for the Workshop “Flexible Specialization in Europe”, Zurich 1990.

³ A.Marshall - Principles of Economics, 2-nd edition, Macmillan, London, 1891.

⁴ A.J.Scott, M.Storper - Regional development reconsidered, în H.Ernste, V.Maier - Regional development and contemporary industrial response, Belhaven Press, 1991.

masă. Între 1920 și 1950, mai cu seamă în țările cele mai dezvoltate, procesul de industrializare a fost însoțit de crearea unor instituții și practici care au pus accentul pe avantajul economiei de scară și al unei structuri oligopoliste a industriei. În fapt dezvoltarea acestui mod de organizare a producției trebuie să fie pus în corelație și cu începutul implementării unor politici macro-economice de stimulare a cererii finale și de creștere a bunăstării sociale.

Consecințele funcționării acestui sistem de organizare a producției au fost deosebit de însemnate asupra repartiției teritoriale a industriei nu numai între diferitele țări, ci și în cadrul statelor naționale.

Tendința de adâncire a decalajelor nivelurilor de dezvoltare între state, dar și în interiorul fiecărei țări a avut consecințe deosebit de importante în plan conceptual-teoretic. Problematika dezvoltării teritoriale s-a pus în termenii relațiilor dintre centru și periferie în cursul anilor '50 și '60. Centrul industrial era teoretizat ca o regiune ce se dezvoltă în dauna regiunilor periferice subdezvoltate, care îi furnizau materii prime și produse agricole în condiții de schimb inegal. Ea a marcat în fapt o maturizare a cadrului de analiză al sus-amintitei tematici. La aceasta a contribuit și abordarea de pe cele mai diferite poziții ideologice.

Astfel **orientarea de stânga** reprezentată de Amin sau Emmanuel pune accentul pe schimbul inegal și modelul de dezvoltare generat de noțiunea clasică de diviziune internațională a muncii între regiunile cu industrie prelucrătoare și cele producătoare de materii prime.

Orientarea de dreapta, ilustrată mai cu seamă de Borts, Stein sau Rostow consideră că variațiile regionale sunt expresii ale diferențelor de avantaje comparative și că, în condițiile unei funcționări perfecte a piețelor, inegalitățile regionale ar putea deveni simple accidente care se pot corecta de la sine.

Orientarea centristă, în care de disting Boudeville, Hirschmer, Myrdal, Perroux a identificat o serie de efecte de aglomerare-polarizare ca principali factori care generează inegalitățile dintre centru și periferie. Totodată Lewis a atras atenția asupra capcanei surplusului salariilor scăzute, existente în țările sărace.

În cursul anilor '70, pe fondul celor două șocuri petroliere și al accelerării procesului de industrializare în unele țări în curs de dezvoltare, concomitent cu conturarea unei tendințe de terțializare a structurilor economice în țările cu economie de piață consolidată, teoria centru-periferie nu a mai putut oferi explicații corespunzătoare referitoare la realocarea teritorială a factorilor de producție. Totodată nu trebuie ignorate consecințele pe care le-au avut schimbările tehnologice de amploare implementate în cadrul aparatului productiv și al globalizării economiei mondiale.

În aceste condiții sistemul producției de masă de sorginte fordistă a intrat în criză, datorită imposibilității de a se genera în continuare creșteri ale productivității muncii și a se menține tendința de evoluție anterioară a

consumului. Drept urmare cuvântul de ordine al modernizării sistemului productiv a devenit flexibilitatea și mobilitatea teritorială.

Esența raporturilor dintre centru și periferie se modifică. Mobilitatea tot mai accentuată a fluxurilor de capital, în căutare de plasamente cât mai profitabile precum și reducerea dependenței amplasării obiectivelor industriale de sursele de materii prime conduc la o rapidă redesenare a geografiei economice.

Astfel statutul de zonă centrală sau de zonă periferică tinde să se relativeze. Pentru a se menține statutul de “zonă centrală”, cel puțin la prima vedere se poate apela fie la menținerea tradițiilor industriale, dar cu condiția unei continue și sistematice preocupări pentru menținerea și consolidarea avantajului competitiv fie de a se asigura premisele dezvoltării unor noi ramuri și domenii de activitate. Neluarea în considerare a factorilor care modelează performanța economică în contextul unei tot mai accentuate globalizări a activității economice, a avut drept rezultat pierderea de către unele regiuni din țările dezvoltate a unor poziții predominante deținute în cadrul diviziunii internaționale a muncii.

Declanșarea unei rapide industrializări bazate pe asimilarea, desigur în proporții diferite, a unor elemente cheie ale noilor tehnologii în unele dintre țările în curs de dezvoltare, aflate anterior la “periferie” are printre consecințe apariția unor noi “centre” cu o influență deloc neglijabilă în desfășurarea activității economice la nivel zonal sau chiar mondial.

1.2 Factori ai dezvoltării regionale în contextul globalizării fluxurilor economico-financiare

Factorii care au determinat apariția unor noi centre și menținerea celor cu tradiție industrială ale activității economice sunt multipli.

Între aceștia un loc important mai ales pentru țările nou industrializate revine **costurilor salariale**. În general teoria economică postulează că un cost redus al forței de muncă se constituie ca un factor major de atracție al investițiilor străine directe de capital și implicit de demarare a unui proces de dezvoltare rapidă al unor țări sau regiuni ale acestora. În sprijinul acestei teze se pot aduce numeroase exemple atât în țările nou-industrializate (Asia de Sud-Est, America Latină) dar și din unele țări vest-europene (Spania, Irlanda).

Dar tot experiența țărilor menționate anterior arată ca un cost scăzut al forței de muncă este doar una dintre condițiile necesare dar nu și suficiente pentru o dezvoltare durabilă. În fapt acest atuu poate juca în principal ca un **atractor** al fluxurilor de capital mai ales pentru ramurile tradiționale, cu un nivel tehnic relativ redus. Fără să fie susținut și de alți factori generatori de avantaje competitive costul redus al forței de muncă nu poate opri hemoragia de capital care poate apare la variații relativ scăzute ale costurilor salariale, sau la manifestarea unor turbulențe în plan social sau politic.

Experiențe recente au dovedit că dezvoltarea economică a unei țări, atât în ansamblu, cât și în plan regional este condiționată tot mai mult de stabilitatea capitalurilor investite. Iar ca principali factori ai respectivei stabilități un rol tot mai însemnat revine **calității capitalului** uman (nivel de pregătire profesională, creativitate) și mai puțin nivelului **costurilor salariale**.

Totodată, în explicarea decalajelor dintre țări sau regiuni un rol tot mai proeminent revine **gradului de dezvoltare al infrastructurii** (rețeaua de transporturi și telecomunicații, producerea de utilități) al capacității de cercetare științifică și dezvoltare tehnologică precum și al complexității structurii economice, cu alte cuvinte de posibilitatea generării unor externalități pozitive de către modul de organizare a activității economice.

Introducerea infrastructurii în sens larg ca factor explicativ al diferențelor de dezvoltare regională oferă oportunități noi pentru elaborarea unor strategii de demarare a decalajelor în profil teritorial. Astfel se pune în evidență faptul că una dintre modalitățile de stimulare de către autoritățile publice a creșterii economice o constituie preocuparea pentru dezvoltarea și modernizarea infrastructurii pe întreg teritoriul național. Pe această cale se generează premisele unor noi avantaje comparative. Din acest motiv în unele lucrări de specialitate se propune elaborarea de metode prin care să se includă infrastructura în calculul productivității totale a factorilor.

În aceste condiții noțiunea de "district industrial", tot mai des vehiculată în explicarea modificării repartiției teritoriale a potențialului productiv și capitalului uman va necesita o serie de nuanțări. Astfel districtul industrial în condițiile noilor tehnologii și al unei "economii deschise" reflectă tranziția spre sistemul de organizare post-fordiste. Totodată "districtul industrial" constituie un răspuns la presiunile economice externe care au rezultat din competiția internațională și criza de productivitate¹. Drept urmare fizionomia districtului industrial tinde să aibă marcate specificități naționale. Se poate vorbi astfel de districte industriale de tip "nordic" aflate în țările cu economie de piață consolidată ce coexistă alături de districte industriale de tip "sudic" de regulă în țările în curs de dezvoltare.

Această dihotomie "nord-sud" este una cu importante mize pragmatice, dar și ideologice. Implementarea în cadrul aparatului productiv a noului val al schimbărilor tehnologice implică o febrilă căutare și experimentare a unor noi metode de organizare a producției și a muncii a dimensiunii agenților economici și a relațiilor de cooperare-competiție dintre aceștia.

Pe fondul globalizării fluxurilor economice și financiare pentru marile firme transnaționale care reprezintă unul dintre factorii cu pondere însemnată în generarea actualelor schimbări tehnologice, apare mai eficientă testarea unor noi metode de organizare a producției și a muncii în țări sau zone unde

¹ S.Syrett - Local development " Avebury Ashate Publishing, Limited, Adershot, 1995.

există mai puține rigidități instituționale determinate de organizarea relațiilor industriale sau dimensionarea agenților economici și apoi transferul spre zonele cu economie consolidată.

În condițiile în care, din punct de vedere teoretic, dezbaterile privind evoluția modului predominant de organizare a producției și a muncii se poartă între neo-fordism și post-fordism, rezultatele practice sunt privite cu o deosebită atenție. Iar terenul de încercare în domeniu este actualmente Italia (La Terza Italia).

Prin descentralizarea activității și sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii s-a obținut un remarcabil dinamism economic. Acest proces a antrenat importante modificări ale raportului de forțe syndicate-patronat, cooperarea între firme, cultura antreprenorială. Este un exemplu între îngemănare a tradiției cu inovația.

Respectivele evoluții sunt aduse în sprijinul tezelor de esență liberală privind rolul spiritului antreprenorial și al firmelor de dimensiuni reduse în susținerea dezvoltării economice.

În același timp ele sunt criticate de reprezentanții altor orientări doctrinare.

Se insistă asupra faptului că în acest fel se generează o segmentare destul de marcată a piețelor și implicit precarizarea ocupării forței de muncă. De asemenea, sunt exprimate dubii asupra posibilităților de replicare a acestui tip de district industrial în condițiile altor țări.

2. INTEGRAREA, DEZVOLTAREA TERITORIALĂ ȘI UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ȚĂRILE UNIUNII EUROPENE

În contextul adâncirii proceselor de integrare europeană relația dintre ocuparea forței de muncă și dezvoltarea regională își sporește gradul de complexitate.

Chiar dacă în raport cu alte țări (est-europene sau de pe alte continente) statele membre ale Uniunii Europene posedă economii performante, o analiză atentă conduce la concluzia existenței unor decalaje și disparități relative la viabilitatea structurii economice și utilizarea capitalului uman, atât între țări, cât și în interiorul fiecăreia. Neluarea în considerare a acestei realități poate determina apariția unor serioase obstacole în desfășurarea proceselor de integrare.

În fapt fiecare dintre cele 15 state ce compun actualmente Uniunea Europeană are o serie de probleme de natură structural-teritorială a economiei, care este necesar să fie soluționate pe termen mediu.¹

Caseta nr.1.- Probleme regionale și ale pieței forței de muncă în economiile țărilor Uniunii Europene

Belgia, fiind o economie deschisă de mici dimensiuni, este foarte sensibilă la turbulențele mediului economic internațional. Din punct de vedere al P.I.B., această țară se situa în 1993 la nivelul mediu al Uniunii Europene, dar cu accentuate disparități economice regionale (anexa nr.1.), care au tendințe de amplificare. Raportul P.I.B./locuitor, calculat pe baza puterii de cumpărare în zona capitalei (Bruxelles) și media națională este de 182%, în timp ce decalajul dintre regiunea flamandă și cea valonă este de 125,3%, în defavoarea celei din urmă. De asemenea, există puncte slabe legate de funcționarea pieței forței de muncă și care se concretizează mai cu seamă în ratele de activitate inferioare mediei Uniunii Europene. Excluderea de pe piața forței de muncă a unor grupuri sociale (mai ales a persoanelor de peste 45 ani) ridică pentru funcționarea economiei noi probleme.

Danemarca, este prin prisma nivelului PIB/locuitor, una dintre cele mai bogate țări membre ale Uniunii Europene.

În comparație cu alte state vest-europene dificultățile sale economice și sociale, deși existente, apar ca fiind de mai mică importanță.

Germania, privită de mulți analiști ca una dintre locomotivele creșterii

¹ European Commission - The impact of structural policies on economic and social cohesion in the Union 1989-1999, Brussels, Luxemburg, 1997.

economice pe plan european și mondial, dar și ca unul dintre pilonii principali ai noii arhitecturi economice de pe Bătrânul Continent, se prezintă ca având o industrie deosebit de competitivă, ceea ce permite oferirea de către respectiva ramură a circa 36% din totalul locurilor de muncă. Chiar având aceste atuuri Germania nu este ferită de problema diferențierii ritmurilor de dezvoltare economică în plan regional. Cele mai prospere landuri (Baden-Wurtemberg și Bavaria) sunt cele în care s-au dezvoltat activități economice legate de noile tehnologii. În schimb în noile landuri din Est, dar și în Renania de Nord-Westfalia (unde predomină industria siderurgică) Berlinul de Vest (industria electrotehnică) sau Bremen (construcția de nave) apare ca stringentă realizarea unei consistente restructurări a economiei locale.

Economia Greciei prezintă o serie de slăbiciuni structurale cuantificate prin nivelul scăzut al P.I.B./locuitor în raport cu media Uniunii Europene (circa 60%). Totodată se constată o inadecvare a infrastructurii, datorită neglijării investițiilor publice timp de decenii, iar sistemul educațional rămâne încă la un nivel scăzut de dezvoltare.

Atât industria, cât și agricultura au o slabă competitivitate, concomitent cu o vulnerabilitate a micilor firme predominante în economie. Există puternice dezechilibre regionale, având în vedere că aproximativ o treime din populație și din activitatea economică este concentrată în jurul capitalei, Atena.

Spania este prin excelență caracterizată de o amplă diversitate regională și o modificare a condițiilor nu numai între regiuni, ci chiar și în cadrul aceleiași regiuni. Se constată o serie de puncte slabe care includ: diferențe în dezvoltarea infrastructurii, organizarea cercetării-dezvoltării și implementarea noilor tehnologii, calitatea resurselor umane, datorate unei slabe legături între educația universitară și nevoile sistemului productiv. Aceasta conduce la un slab efort inovațional și implicit la persistența unor tensiuni pe piața forței de muncă exprimate prin rata ridicată a șomajului. Efectuarea unei investigații asupra nivelului P.I.B./locuitor și structura ocupațională conduce la concluzia că exceptând zona capitalei (Madrid) se poate stabili o corelație între mărimea P.I.B./locuitor și ponderea sectorului secundar în totalul populației ocupate.

Și economia Franței are discrepanțe sensibile în plan regional, chiar și în cadrul Franței metropolitane. Spre exemplu Corsica are un P.I.B./locuitor de circa 45% din nivelul înregistrat în Ile de France.

Caracteristicile structurii economice variază sensibil între regiuni iar proporția populației ocupate în industrie este un semnalizator al acestor diferențieri. Astfel în Franche-Comte industria deține 36% din populația ocupată în timp ce în Corsica populația este de 7,3%. Diferențe similare se pot constata între regiuni și în ceea ce privește calificarea forței de muncă, gradul de urbanizare sau alți indicatori socio-economici.

Irlanda s-a manifestat în ultimul deceniu drept una dintre cele mai dinamice economii europene, reușindu-se reducerea semnificativă a decalajului față de media comunitară în ceea ce privește nivelul P.I.B./locuitor.

Agricultura rămâne un sector important din punct de vedere al ocupării forței de muncă în timp ce industria deține o pondere de circa 28%. Spre deosebire de

alte state europene proporția industriei în totalul persoanelor ocupate a avut o tendință de creștere ca urmare a unor masive investiții străine.

În ciuda acestor succese, Irlanda întâmpină o serie de probleme structurale dintre care se pot aminti:

- a) depopularea ca urmare a emigrației, a unor zone rurale cu efect negativ asupra dezvoltării agriculturii;
- b) dezvoltarea din ultimii ani a industriei prelucrătoare s-a concentrat mai ales în domeniul electronicii și echipamentelor de birou. Se constată o marcată diviziune între segmentul deosebit de eficient, deținut de formele străine și cel indigen relativ ineficient și necompetitiv. În cadrul segmentului indigen nivelul activităților de cercetare-dezvoltare este scăzut, iar baza tehnologică prezintă destule puncte slabe. La aceasta se mai adaugă și o serie de deficiențe ale sistemului de formare profesională.

Economia Italiei este, în plan regional, profund marcată de diviziunea dintre Nord și Sud, în ultimii ani decalajele între Mezzogiorno și Centru Nord, accentuându-se în privința P.I.B./locuitor a ratei șomajului sau a ponderii industriei în totalul populației ocupate. În Sud activitatea economică este puternic dependentă de cererea locală și de transferurile de fonduri publice.

În schimb, în partea central-nordică, economia este puternic orientată spre export, ceea ce a permis în ultimii ani o creștere semnificativă a numărului de locuri de muncă, mai cu seamă în regiunile nord-estice. Chiar și în această zonă se conturează probleme regionale. Astfel, Toscana și Piemontul sunt confruntate în continuare cu declinul industrial și pierderi masive de locuri de muncă, în timp ce Lombardia, Veneția sau Liguria au mai puține probleme de reconversie, pe fondul unei creșteri economice rapide.

Luxemburgul se înfățișează ca având una dintre cele mai stabile și înfloritoare economii din Uniunea Europeană. Aspectele negative se referă în principal la:

- a) tendința de depopulare în unele zone rurale;
- b) dificultățile de inserție pe piața forței de muncă a unor grupuri dezavantajate;
- c) problemele de reconversie, cărora trebuie să le facă față regiunile unde predomină industria siderurgică.

Olanda este unul dintre cele mai prospere state membre ale Uniunii Europene, posedând de asemenea și o infrastructură de bună calitate. Există o inegalitate, de mică amploare, a dezvoltării economice în plan teritorial. Cele mai mari probleme în ocuparea forței de muncă se întâlnesc în provincia Flevorand, unde ramurile dominante sunt agricultura, precum și în Groningen, Twente, Limburgul de Sud, Nijmegen, Brabantul de Sud, datorită necesității restrukturării sectorului industrial. Se manifestă tensiuni pe piața forței de muncă, materializate în dificultățile de integrare a unor regiuni defavorizate și prin creșterea proporției muncii cu timp parțial.

Austria, deși a intrat în 1995 în Uniunea Europeană, se plasează pe locul trei, din punct de vedere al P.I.B./locuitor. Nu apar probleme deosebite în distribuția teritorială a potențialului productiv, deși fiind un stat federal, Austria a recunoscut

importanța factorului regional pentru dezvoltarea economică. Rata șomajului fiind în mod constant sub media Uniunii Europene, a făcut ca prioritatea să nu fie acordată creării oricărui fel de noi locuri de muncă, ci a celor de calitate.

Portugalia înregistrează importante rămăneri în urmă față de țările vest-europene cele mai dezvoltate, P.I.B./locuitor fiind de circa 70% față de cel înregistrat pe ansamblul Uniunii Europene. Agricultură contribuie cu 11% la ocuparea forței de muncă și cu 5% la formarea P.I.B. Ponderea industriei în totalul populației ocupate este ridicată (peste 30%), dar este concentrată mai ales în subramuri tradiționale, cu un slab nivel tehnologic și munco-intensiv, cum ar fi domeniile textile și confecții. Turismul contribuie cu circa 8% la crearea P.I.B., dar în general serviciile comerciale sunt puțin dezvoltate comparativ cu standardele europene.

Infrastructura are, față de necesitățile unei eficiente integrări europene, un nivel redus de dezvoltare. Totodată, calitatea capitalului uman resimte neajunsurile sistemului educațional (89% din populația activă are doar primul nivel educațional, față de 17% în Uniunea Europeană, 6% pe cel de-al doilea nivel, comparativ cu media de 67% și 5% pe cel de-al treilea nivel, comparativ cu media de 15%).

Slabele performanțe din economie sunt datorate factorilor menționați anterior, dar și altora cum ar fi: dependența de întreprinderile mici și mijlocii, concentrarea activității economice în zonele costiere, efortul scăzut în domeniul cercetării-dezvoltării, calitatea mai scăzută a produselor fabricate.

Deși a intrat în Uniunea Europeană, după ce a traversat una dintre cele mai severe recesiuni din istoria sa, Finlanda are o economie relativ bine structurată. Infrastructura este de foarte bună calitate, iar sistemul educațional corespunde celor mai exigente standarde europene. Firme competitive acționează atât în domeniul ramurilor cu înaltă tehnologie, dar și în industriile de bază. În consecință, prioritățile politicii economice sunt susținerea unui sector privat competitiv, creator de noi locuri de muncă, precum și menținerea unor structuri economice în centrul și nordul țării, unde există condiții climatice nefavorabile.

Suedia este una dintre cele mai dezvoltate țări din Uniunea Europeană. Datorită așezării geografice majoritatea activității economice este concentrată în Sud. Din punct de vedere al politicii de dezvoltare regională se impune drept priorități:

- a) evitarea depopulării zonelor nordice prin crearea unei rețele de instalații de înaltă tehnologie a căror activitate să fie legată nu neapărat de cererea locală, cât mai cu seamă de nevoile țării și să servească la creșterea competitivității internaționale. În acest context dezvoltarea competențelor specifice societății informaționale sunt esențiale pentru menținerea activității economice în aceste regiuni;
- b) unele regiuni sunt dependente de industrii tradiționale cu piețe locale ale muncii dominate de una sau două întreprinderi. La aceasta se adaugă lipsa spiritului antreprenorial și a populației active îmbătrânită. În consecință pentru aceste regiuni principala problemă este crearea de noi locuri de muncă pentru înlocuirea pierderilor din ramurile tradiționale.

Regatul Unit s-a evidențiat în ultimii ani printr-o evoluție deosebit de dinamică a economiei. Ponderea industriei în totalul populației ocupate, sub nivelul înregistrat de principalii parteneri europeni, a tins să crească, fiind o consecință a atragerii de investiții străine din S.U.A., Japonia sau alte surse din Extremul Orient. Sectorul de servicii, care generează aproape 75% din locurile de muncă, este deosebit de competitiv.

Cea mai mare parte a activității economice se concentrează în Sud-Est, unde s-au dezvoltat noi tipuri de servicii. Dificultățile în plan teritorial sunt în principal cele legate de declinul industrial sau caracterul agrar al unor regiuni. Regiunile afectate de declinul industrial sunt cele care au fost tradițional legate de siderurgie, minerit sau alte subramuri ale industriei prelucrătoare. Totodată, se manifestă rămăneri în urmă ale infrastructurii.

Regiunile predominant agrare sunt caracterizate prin venituri relativ scăzute și deficiențe de infrastructură. Agricultură și activitățile conexe sunt importante, dar nu totdeauna dominante. Industria prelucrătoare este reprezentată deseori printr-un mic număr de firme potențial vulnerabile la variațiile mediului economic. Deși se poate detecta o tendință de emigrare a tinerilor, populația respectivelor zone a crescut ca urmare a reîntoarcerii unor persoane pensionate.

Trecerea în revistă a fizionomiei regionale a economiei celor 15 țări care compun actualmente Uniunea Europeană conduce la concluzia că procesele de integrare nu au putut reduce de o manieră semnificativă decalajele dintre țări și regiuni în ceea ce privește gradul de dezvoltare economică și utilizare a capitalului uman.

Decalajele sunt rezultatul acțiunii mai multor factori dintre care se pot menționa: a) așezarea geografică; b) tradițiile istorice ale activităților industriale; c) calificarea forței de muncă; d) capacitatea de a implementa noi tehnologii și de a dezvolta noi activități specifice societății post-industriale. Analiza atentă a caracteristicilor dezvoltării în profil teritorial în Uniunea Europeană permit identificarea a trei tipuri de regiuni:¹

- a) **regiuni prospere**, care constituie motoare ale dezvoltării economice pentru țările cărora le aparțin;
- b) **regiuni cu tradiții industriale**, care actualmente întreprind importante eforturi pentru a-și crește competitivitatea;
- c) **regiuni cu eficiențe structurale**, care se situează în mod sistematic în urma mediei de dezvoltare pe ansamblul Uniunii.

Regiunile prospere, dintre care se pot menționa Baden-Wurtemberg în Germania, Sud-Estul Angliei, Lombardia în Italia, Catalonia în Spania, Rhone - Alpes în Franța își datorează succesul unei combinații între valorificarea tradițiilor industriale și deschiderea spre schimburile internaționale. Totodată se

¹ European Commission - Developing a new field of trade union activity, Brussels, 1995.

poate identifica o anumită corelație între nivelul de dezvoltare al țării și dinamismul economiei respectivelor regiuni.

Dincolo de avantajele ce derivă din poziția geografică sau dezvoltarea istorică în aceste areale se poate remarca ponderea semnificativă a producției capital- sau sciento-intensive. În paralel se poate constata o structură economică diferențiată, un echilibru între activitatea marilor corporații și cea a întreprinderilor mici și mijlocii ca de altfel și între cea a capitalului autohton și a celui străin.

Forța de muncă este înalt calificată și există o rețea foarte dezvoltată de instituții care asigură susținerea inovării tehnologice.

Regiunile cu tradiții industriale, dintre care reprezentative sunt: Țara Bascilor în Spania, Liguria în Italia, Lorena în Franța, Anglia de Nord, Renania de Nord-Westfalia în Germania, au constituit puncte esențiale în industrializarea țărilor respective. Dar începând din anii '70, datorită schimbărilor majore operate în diviziunea internațională a muncii, aceste zone au început să resimtă o serie de dificultăți în susținerea în continuare a creșterii economice și ocuparea forței de muncă.

De regulă, în cadrul acestor regiuni, industriile de bază (cărbune, oțel, construcții de mașini) dețin ponderi însemnate. Totodată proprietăți de stat îi revine încă un rol deloc neglijabil. În consecință apare o anumită rigiditate instituțională. La aceasta se mai adaugă și o poluare destul de accentuată a mediului natural.

Regiuni cu structuri economice fragile, dintre care se pot cita Castilla - La Mancha în Spania, Auvergne în Franța, Campania în Italia, Scoția în Regatul Unit, landurile din estul Germaniei, se caracterizează, în afara unor indicatori de performanță economico-socială sub media comunitară, prin:

1) o localizare periferică în raport cu axele de dezvoltare naționale sau europene. La aceasta contribuie dezvoltarea insuficientă a infrastructurii, în ciuda unor progrese notabile ale transporturilor și comunicațiilor din ultimii ani precum și lipsa unor servicii moderne, care să sprijine expansiunea activității economice;

2) structuri economice cu un scăzut nivel de adaptare la noile condiții de mediu. Predomină ramurile muncă-intensive, tehnologiile tradiționale și micile întreprinderi. Atractivitatea exercitată de costul redus al forței de muncă asupra investițiilor straine de capital nu a condus la îmbunătățiri majore ale nivelului de dezvoltare. Nu s-au realizat decât rareori legături organice între firmele străine și economia locală. Se apreciază că aceste regiuni sunt cele mai vulnerabile din punct de vedere al ocupării forței de muncă în condițiile extinderii spre Est a Uniunii Europene.

Regiunile cu structuri economice fragile necesită o analiză nuanțată. În acest fel se pot distinge două subgrupe respectiv:

a) **regiuni mai puțin favorizate**, datorită unui complex de factori geografici, istorici, condiții naturale. Pentru reducerea decalajelor este nevoie

de un orizont de timp considerabil. Cele mai multe dintre aceste regiuni se află în partea de Sud a Uniunii Europene.

b) **regiuni cu dezvoltare blocată**, de cauze ce nu sunt proprii economiei locale (schimbări ale fluxurilor comerciale, reorientarea intereselor economice naționale) schimbări în cadrul politic și instituțional. Un exemplu în acest sens îl reprezintă landurile din Estul Germaniei

3. POLITICI REGIONALE ALE UNIUNII EUROPENE

3.1. Cadrul instituțional

În contextul menținerii și chiar a unei posibile mărimi a decalajelor regionale în ceea ce privește potențialul economic și utilizarea capitalului uman în cadrul Uniunii Europene a fost creat un cadru instituțional complex pentru atenuarea intensității respectivelor tendințe.

Drept principale instrumente de politică regională se pot menționa:

- a) existența la nivelul Uniunii Europene a Fondului de Coeziune și a Fondurilor Structurale;
- b) crearea condițiilor pentru dezvoltarea inițiativei locale ca factor determinant al dinamismului economic și crearea de noi locuri de muncă.

Fondul de Coeziune funcționează pe baza unor reguli dintre care cele mai importante sunt:

- statele beneficiare trebuie să aibă un nivel al P.N.B./per-capita mai mic de 90% față de media Uniunii Europene calculat pe baza parității puterii de cumpărare;
- statele beneficiare trebuie să evite depășirea unor nivele prestabilite al deficitului bugetar determinat în raport cu valoarea P.N.B. Verificarea valorii deficitului bugetar are loc de două ori pe an (primăvara pentru anul precedent și toamna pentru anul curent pe baza prognozelor Comisiei Europene).

În prezent primesc alocații din Fondul de Coeziune un număr de 4 țări, respectiv: **Grecia** (al cărui P.N.B. / capital din 1995 reprezenta 65,8% din media Uniunii Europene), **Portugalia** (72,3%), **Spania** (75,7%) și **Irlanda** (78,9%).

Domeniile în care sunt direcționate sumele din acest Fond sunt dezvoltarea infrastructurii și protecția mediului.

În baza unor modele relativ sofisticate elaborate de London School of Economics Study se pune în evidență pentru toate cele patru țări existența unei puternice corelații între investițiile private și cele publice, negenerându-se un impact deosebit de favorabil al investiției în modernizarea infrastructurii.

Investițiile în infrastructură crează locuri de muncă în mod direct și indirect pe termen scurt dar și pe termen lung. Pe termen scurt locurile de muncă directe sunt cantonate în principal în construcții, în timp ce locurile de muncă indirecte apar în ramurile care furnizează materii prime și servicii construcțiilor. Pe termen lung locurile de muncă sunt generate în mod direct prin sprijinirea creșterii calității și competitivității economiei în plan regional. Estimarea efectelor Fondului de Coeziune asupra pieței forței de muncă indică un plus de 243100 locuri de muncă în intervalul 1993-1996 (Tabelul 1.)

Tabelul 1 - Estimări ale numărului de locuri de muncă generate de Fondul de Coeziune în perioada 1993-1996

Anul	Locuri de muncă directe	Locuri de muncă indirecte ^{*)}	Total
1993	36000	10800	46800
1994	44000	13200	57200
1995	50000	15000	65000
1996	57000	17100	74100
TOTAL	187000	56100	243100

^{*)} S-a avut în vedere pentru fiecare an un multiplicator de 1,3.

Sursa: European Commision - Annual report of the Cohesion Fund 1996, Luxemburg 1997.

Estimarea efectelor pe termen lung asupra ocupării sunt mai dificil de realizat datorită diferențelor calitative ale datelor statistice în cele patru țări beneficiare.

Fondurile structurale au drept beneficiar toate statele membre ale Uniunii Europene, având un număr de șase obiective și anume:

Obiectivul 1 - ajustarea economică a regiunilor a căror dezvoltare este rămasă în urmă;

Obiectivul 2 - conversia economică a regiunilor industriale în declin;

Obiectivul 3 - combaterea șomajului pe termen lung și facilitarea integrării în viața de muncă a tinerilor și a persoanelor cu risc de excludere de pe piața forței de muncă;

Obiectivul 4 - facilitarea adaptării lucrătorilor la schimbările industriale și din sistemele productive;

Obiectivul 5a - accelerarea adaptării structurilor agricole,

Obiectivul 5b - diversificarea economică a zonelor rurale;

Obiectivul 6 - dezvoltarea regiunilor cu populație rară din Suedia și Finlanda.

După reforma privind funcționarea Fondurilor Structurale din 1988 au fost elaborate programe de susținere a schimbărilor structurale pentru perioada 1989-1993 și 1994-1999.

Analiza "intervenției" Fondurilor Structurale pe obiective regionale (Tabelul 2.) arată o creștere în timp a proporției populației care primește sprijin precum și a sumelor ce revin pe locuitor.

Astfel atât în 1989-1993 cât și în 1994-1999, Grecia, Portugalia și Irlanda sunt integral acoperite de obiectivul 1, în condițiile unei creșteri a alocăției pe locuitor de la 150 ECU la 183 ECU în Grecia, de la 253 ECU la 262 ECU în Irlanda și de la 171 la 235 ECU în Portugalia.

În celelalte țări, creșterea proporției populației care este eligibilă pentru primirea unor sume din Fondurile Structurale este, în principal, urmarea extinderii aplicării Obiectivului 1. Între 1994 și 1999, Obiectivul 1 este aplicat în premieră Belgiei, Germaniei (pentru noile landuri) și Danemarcei. În conse-

cință, singurele țări care în prezent nu cad sub incidența Obiectivului 1 sunt Danemarca și Luxemburg.

Dacă se exceptează țările care primesc ajutoare și din Fondul de Coeziune, se observă că proporția populației eligibile pentru Fondurile Structurale este de 7,0% (Danemarca)- 40% (Italia) pentru 1989-1993 și de 15,3% (Danemarca)- 56% (Italia) pentru 1994-1999.

Tabelul 2 - Intervenția Fondurilor Structurale pe obiective regionale în țările Uniunii Europene

Țara/Obiectivul	Perioada	Populația eligibilă % pop. națională	Populația eligibilă (mil.loc.)	MCCL*)
1.Belgia				
Ob.2	1989-1993	22,1	2,20	1,9
Ob.5.b.	1989-1993	2,7	0,26	26
Total	1980-1993	24,8	2,46	
Ob.1.	1994-1990	12,7	1,28	95
Ob.2.	1994-1999	14,2	1,41	40
Ob.5.b.	1994-1999	4,5	0,45	29
Total	1994-1999	31,5	3,14	
2.Danemarca				
Ob.2.	1989-1993	4,9	0,25	20
Ob.5.b.	1989-1993	2,1	0,11	39
Total	1989-1993	7,0	0,36	
Ob.2.	1994-1999	8,5	0,44	45
Ob.5.b.	1994-1999	6,8	0,36	25
Total	1994-1999	15,3	0,80	
3.Germania				
Asist. Spec. pt. Noile Landuri	1991-1993		15,91	62
Ob.2.	1989-1993	12,4	7,08	16
Ob.5.b.	1989-1993	7,4	4,44	23
Total	1989-1993	19,8	11,52	
Ob.1.	1994-1999	20,6	15,69	145
Ob.2.	1994-1999	8,8	7,02	37
Ob.5b.	1994-1999	9,7	7,82	26
Total	1994-1999	39,1	11.52	
4. Grecia				
Ob.1.	1989-1993	100,0	10,03	150
Ob.1.	1994-1999	100,0	10,03	183
5.Spania				
Ob.1.	1989-1993	57,7	22,40	91
Ob.2.	1989-1993	22,0	8,50	35
Ob.5.	1989-1993	2,5	0,99	53
Total	1989-1993	82,2	31,89	

Țara/Obiectivul	Perioada	Populația eligibilă % pop. națională	Populația eligibilă (mil.loc.)	MCCL*)
Ob.1.	1994-1999	59,4	23,27	188
Ob.2.	1994-1999	20,0	7,94	51
Ob.5.	1994-1999	4,4	1,73	64
Total	1994-1999	83,8	32,94	
6.Franța				
Ob.1.	1989-1993	2,7	1,59	120
Ob.2.	1989-1993	18,3	9,89	25
Ob.5.	1989-1993	9,7	5,83	30
Total	1989-1993	30,7	17,31	
Ob.1.	1994-1999	4,4	2,55	143
Ob.2.	1994-1999	25,1	14,61	43
Ob.5.	1994-1999	16,7	9,76	38
Total	1994-1999	46,2	6,92	
7.Irlanda				
Ob.1.	1989-1993	100,0	3,52	253
Ob.1.	1994-1999	100,0	3,57	262
8.Italia				
Ob.1.	1989-1993	36,4	20,6482	
Ob.2.	1989-1993	6,6	3,74	21
Ob.5.	1989-1993	5,0	2,90	25
Total	1989-1993	48,0	27,28	
Ob.1.	1994-1999	36,7	21,10	117
Ob.2.	1994-1999	11,0	6,32	39
Ob.5.	1994-1999	8,3	4,83	31
Total	1994-1999	56,0	32,25	
9.Luxemburg.				
Ob.2.	1989-1993	38,0	0,15	16
Ob.5.	1989-1993	0,8		1,87
Total	1989-1993	38,8	0,15	
Ob.2.	1994-1999	34,6	0,13	19
Ob.5.	1994-1999	7,9	0,03	33
Total	1994-1999	42,5	0,16	-
10.Olanda				
Ob.2.	1989-1993	9,9	1,47	22
Ob.5.	1989-1993	3,0	0,44	15
Total	1989-1993	12,9	1,91	-
Ob.1.	1994-1999	1,5	0,22	115
Ob.2.	1994-1999	17,4	2,60	42
Ob.5.	1994-1999	5,4	0,80	31
Total	1994-1999	24,3	3,62	
11.Portugalia				
Ob.1.	1989-1993	100,0	9,91	171
Ob.1.	1994-1999	100,0	9,91	235

Țara/Obiectivul	Perioada	Populația eligibilă % pop. națională	Populația eligibilă (mil.loc.)	MCCL ^{*)}
12.Regatul Unit				
Ob.1.	1989-1993	2,8	1,58	100
Ob.2.	1989-1993	35,5	20,09	20
Ob.5.	1989-1993	2,6	1,63	16
Total	1989-1993	40,9	23,30	
Ob.1.	1994-1999	5,9	3,31	119
Ob.2.	1994-1999	30,9	17,73	43
Ob.5.	1994-1999	4,9	2,84	48
Total	1994-1999	41,7	23,88	

**) Media cheltuielilor comunitare pe locuitor în prețuri curente (ECU) pentru 1989-1993 și prețuri 1994 pentru 1994-1999.*

Sursa: European Commission - The impact of structural policies on economic and social cohesion in the Union 1989-1993, Luxemburg 1997.

Nivelul alocației pe locuitor pentru **Obiectivul 1** pentru perioada 1989-1993 era cuprins între 82 ECU (Italia) și 120 ECU (Franța), pentru 1994-1999 prevăzându-se un nivel situat între 115 ECU (Olanda) și 145 ECU Germania.

Obiectivului 2 îi erau caracteristice în perioada 1989-1993 alocații pe locuitor cuprinse între 16 ECU (Germania) și Luxemburg 35 ECU (Spania) pentru 1994-1999 scontându-se pe valori cuprinse între 19 ECU (Luxemburg) și 51 ECU (Spania).

Pentru **obiectivul 5** s-au alocat pe locuitor între 1989 și 1993 sume cuprinse între 23 ECU (Germania) și 187 ECU (Luxemburg) pentru 1994-1999 estimându-se valori cuprinse între 25 ECU (Danemarca) și 64 ECU (Spania).

În funcție de problemele concrete care s-a dorit să fie rezolvate, ponderea cheltuielilor pentru resursele umane a variat considerabil de la o țară la alta, atât în cadrul fiecărui obiectiv, cât și în fiecare dintre cele două perioade pentru care am dispus de date statistice (Tabelul 3).

Astfel **între 1989 și 1993**, pentru resursele umane s-au alocat din cheltuieli în cadrul **obiectivului 1** între 21,6% (Italia) și 46,0% (Regatul Unit), în cadrul **obiectivului 2** între 5,8% (Germania) și 60% (Danemarca), în cadrul **obiectivului 5** între 10,7% (Luxemburg) și 30% (Danemarca).

Între 1994 și 1999, este proiectat ca cheltuielile pentru resursele umane să reprezinte între 21,4% (Italia) și 43,9% (Irlanda), în cadrul **obiectivului 1**, între 28% (Spania) și 57% (Danemarca) iar în cadrul **obiectivului 2**, între 11,5% (Olanda) și 19,6% (Danemarca).

Studiile de analiză ex-post pentru 1989-1993 relevă impactul pozitiv pe care Fondurile Structurale l-au avut în modernizarea infrastructurii, a îmbunătățirii mediului productiv, al transferului de tehnologie și al creării de întreprinderi mici și mijlocii.

Tabelul 3. Mărimea cheltuielilor pentru resurse umane și ponderea lor în cadrul obiectivelor fondurilor structurale în perioada 1989-1993 și 1994-1999

Țara	Perioada și UM	Obiectiv 1	Obiectiv 2	Obiectivele 3 și 4	Obiectiv 5	Total
1 Belgia	1989 - 1993 MECU	-	41	344	8	393
	%	-	19,1	100,0	24,1	53,1
	1994 - 1999 MECU	254	53	465	13	785
	%	34,7	33,1	100,0	18,3	48,2
2 Danemarca	1989 - 1993 MECU	-	15	171	6	193
	%	-	60,0	100,0	30,0	47,9
	1994 - 1999 MECU	-	32	301	10,6	344
	%	-	57	100,0	19,6	50,7
3 Germania	1989 - 1993 MECU	783*	34	1 054	89	1 960
	%	26,5	5,8	100,0	17,4	32,6
	1994 - 1999 MECU	3 819	293	1 941	219	6 272
	%	28,0	40,0	100,0	17,9	33,6
4 Grecia	1989 - 1993 MECU	1930				1930
	%	25,6				25,6
	1994 - 1999 MECU	3444				3444
	%	24,6				24,6`
5.Spania	1989 - 1993 MECU	2460	399	837	39	3735
	%	24,2	26,5	100,0	14,8	26,8
	1994 - 1999 MECU	7462	317	1843	89	9710
	%	28,4	28,0	100,0	13,4	25,3
6.Franța	1989 - 1993 MECU	275	236	1442	178	2130
	%	28,7	19,3	100,0	20,3	33,4
	1994 - 1999 MECU	595	614	3203	285	4697
	%	27,2	34,6	100,0	12,8	41,5
7.Irlanda	1989 - 1993 MECU	1695				1695
	%	36,8				36,8
	1994 - 1999 MECU	2470				2470
	%	43,9				43,9

Țara	Perioada și UM	Obiectiv 1	Obiectiv 2	Obiectivele 3 și 4	Obiectiv 5	Total
8. Italia	1989 - 1993	1838	69	903	51	2861
	MECU	21,6	17,9	100,0	14,2	25,5
	%					
	1994 - 1999	3184	204	1715	119	5222
9. Luxemburg	MECU	21,4	29,8	100,0	13,2	28,7
	%					
	1989 - 1993	-	1	11	0,3	12
	MECU	-	4,3	100,0	10,7	22,4
10. Portugalia	%					
	1994 - 1999	-	2	22	1	24
	MECU	-	21,4	100,0	13,8	32,1
	%					
11. Olanda	1989 - 1993	2204				2204
	MECU	26,1				26,1
	%					
	1994 - 1999	4110				4110
12. Regatul Unit	MECU	29,4				29,4
	%					
	1989 - 1993	-	72	405	93	486
	MECU	-	43,6	100,0	26,8	67,1
12. Regatul Unit	%					
	1994 - 1999	40	113	1079	17	1249
	MECU	26,7	37,8	100,0	11,5	62,1
	%					
12. Regatul Unit	1989 - 1993	365	384	1502	28	2279
	MECU	46,0	19,0	100,0	21,3	47,3
	%					
	1994 - 1999	895	733	3377	132	5107
12. Regatul Unit	MECU	37,9	34,2	100,0	16,1	57,3
	%					
	1989 - 1993					
	MECU					

*) Asistență pentru noile landuri (1991 - 1993).

Sursa: European Commission - The impact of structural policies on economic and social cohesion in Union 1989-1999, Luxemburg, 1997.

În mod indirect prin aceste acțiuni a fost susținută și crearea de noi locuri de muncă. Astfel se apreciază că în Regatul Unit, Fondurile Structurale au determinat apariția în perioada 1989-1993 a unui număr de 326 mii noi locuri de muncă nete (Tabelul 4.).

Tabelul 4 - Impactul intervenției Fondurilor Structurale asupra ocupării forței de muncă în Regatul Unit în perioada 1989-1993

- mii locuri de muncă-

	Impact brut al inițiativelor de Infrastr. și mediu productiv	Plasamente brute de locuri de muncă prin programe de Resurse Umane	Locuri de muncă brute redistribuite prin programe de Resurse Umane	Impactul net asupra ocupării forței de muncă
Obiectivul 1	34	49	24	22
Obiectivul 2	496	74	19	238
Obiectivul 3 și 4	-	233	76	17
Obiectivul 5.a.	15	-	-	6
Obiectivul 5.b.	10	6	2	5
Inițiative comunitare	78	18	5	38
TOTAL	633	378	126	326

Sursa: European Commission - *The impact of Structural Policies on economic and social cohesion in the Union 1989-1999*, Luxemburg 1997.

Concepția după care au fost realizate programele finanțate din Fondurile Structurale a fost aceea că asigurarea unei diminuări a dezechilibrelor teritoriale ale ocupării forței de muncă presupune modernizarea infrastructurii și mai cu seamă a transporturilor și telecomunicațiilor. Totodată de o deosebită importanță este accesul micilor întreprinzători la noile tehnologii, stimularea procesului inovațional și a competitivității agenților economici. Fondurile Structurale sprijină realizarea condițiilor menționate anterior prin îmbunătățirea raportului dintre investițiile tangibile și cele intangibile și susținerea interesului pentru pregătirea continuă a forței de muncă atât în ramuri tradiționale, cât și în noile domenii de activitate.

În următorii ani se anticipează crearea în cadrul obiectivului 2 a peste 370 mii noi locuri de muncă brute (Tabelul 5.).

Tabelul 5. Estimarea impactului asupra ocupării forței de muncă în cadrul obiectivului 2 în perioada 1997-1999

Țara	Locuri de muncă temporare	Locuri de muncă menținute sau create	Costul public mediu /loc de muncă (ECU)	Costul comunitar mediu /loc de muncă
Belgia	120	14457	16177	7226
Danemarca	-	2348	51066	24251
Germania	4100	114224	11181	5466
Spania	13986	93500	9159	4475
Franța	14049	147459	16811	7196

Țara	Locuri de muncă temporare	Locuri de muncă menținute sau create	Costul public mediu /loc de muncă (ECU)	Costul comunitar mediu /loc de muncă
Italia	6255	116359	15608	6065
Luxemburg	-	570	21842	7107
Olanda	20193	43762	17484	6521
Finlanda	10391	5399	-	-
Regatul Unit	40350	341873	13306	6219
TOTAL	106115	874552	13847	6154

Sursa: European Commission - The Structural Funds in 1996, Luxemburg 1997.

Se observă că primele trei țări beneficiare (Franța, Spania, Regatul Unit) care primesc circa 70% din totalul fondurilor contribuie cu mai mult de două treimi la numărul noilor locuri de muncă. Nivelul costului mediu al unui loc de muncă prezintă variații sensibile. De regulă costurile au valori ridicate, în condițiile în care prioritatea o constituie dezvoltarea infrastructurii, deoarece efectele în planul ocupării forței de muncă apar pe termen lung și sunt mai cu seamă indirecte. Costuri mai mici sunt consemnate atunci când proiectele finanțate pun accentul pe dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, care au efecte relativ rapide în planul utilizării forței de muncă.

3.2. Inițiativa locală - factor de susținere a ocupării forței de muncă

Fondul de Coeziune și Fondurile Structurale nu reprezintă doar instrumente de asigurare a unor injecții financiare pentru corectarea unor dezechilibre structurale ale economiei în plan teritorial sau ale pieței forței de muncă ci și un important mijloc de **stimulare a inițiativei locale**.

Chiar dacă la prima vedere apare paradoxal, în contextul accentuării proceselor de globalizare și integrare suprastatală, una dintre principalele inovații în strategia utilizării forței de muncă în țările cu economie de piață consolidată a fost constituirea și îmbunătățirea cadrului instituțional apt să susțină creșterea rolului inițiativei locale în dinamizarea funcționării pieței forței de muncă.

Sporirea importanței comunităților locale la îmbunătățirea utilizării capitalului uman este o consecință a unei multitudini de cauze dintre care cele mai relevante sunt:

a) caracteristicile actualei faze a progresului tehnologic

Implementarea unor modificări majore în sistemul tehnologic pentru a mări competitivitatea produselor și serviciilor conduce la economisirea pe scară largă a consumului de forță de muncă, menținând nivelul șomajului la cote ridicate. În aceste condiții se pune problema găsirii de soluții în plan local pentru a spori caracterul munco-intensiv al activității economice și a flexibiliza

funcționarea pieței forței de muncă. Acest obiectiv se poate obține fie prin modul concret de organizare a producției și a muncii, știut fiind faptul că posibilitățile de combinare a competențelor diferitelor tipuri de tehnologii sporesc considerabil; fie prin crearea cadrului propice pentru desfășurarea unor activități tradiționale ale căror produse sau servicii nu sunt supuse concurenței internaționale. În acest fel inițiativa locală devine un element însemnat nu numai în evitarea unei creșteri bruște a ratei șomajului ci și de accelerare a restructurării industriale;

b) necesitatea unei cât mai extinse diversificări a producției

Pe fondul unor rate înalte ale progresului tehnologic și al unei tot mai accentuate competiții se asistă la o reducere a duratei ciclului de viață a produsului. În consecință pe lângă imperativul unei susținute inovări tehnologice, firmele sunt "obligate" să treacă de la **economia de scară (economies of scale) la economia de diversificare (economies of scope)**. Aceasta presupune oferirea de produse și servicii tot mai personalizate. În aceste condiții firmele adoptă noi metode de organizare a producției precum și noi tehnici de management pentru a putea deveni mai flexibile la schimbările operate în volumul și structura cererii. Raportată la economia de scară extinderea economiei de diversificare are efecte benefice asupra utilizării forței de muncă atât sub aspectul sporirii numărului persoanelor ocupate, cât și în ceea ce privește stimularea creativității. Dar pentru a se putea concretiza economia de diversificare sunt necesare informații bine structurate referitoare la condițiile locale ale piețelor și a modalităților de finanțare. Iar pentru atingerea acestui obiectiv aportul comunităților locale este esențial;

c) mobilitatea sporită a factorilor de producție

În contextul unei tot mai mari deschideri a economiei și al implementării noilor tehnologii sporește considerabil mobilitatea factorilor de producție și mai cu seamă a capitalului. Repartizarea în teritoriu a firmelor și implicit cererea de forță de muncă nu mai este dependentă, ca în trecut de sursele de materii prime sau de abundența cantitativă a forței de muncă. Mult mai importante devin elemente precum: nivelul de calificare și creativitate a forței de muncă, calitatea mediului de afaceri, a infrastructurii sau a serviciilor pentru producție. Așa cum au relevat experiențele dintr-un număr mare de țări, acțiunea singulară a forțelor pieței conduce la mărirea decalajelor în ceea ce privește nivelul de dezvoltare economică în plan regional și implicit de generare a locurilor de muncă. Totodată mobilitatea capitalului în funcție de criteriul rentabilității și eficienței se constituie ca un factor de instabilitate a locurilor de muncă. Avantajele competitive fiind într-o continuă dinamică au drept consecință în plan local o variație sensibilă a nivelului activității economice și respectiv a cererii de forță de muncă în plan local. Din acest motiv, adoptarea unei atitudini active din partea autorităților locale este de natură a asigura atragerea unor noi investitori și menținerea interesului celor existenți pentru zonele respective;

d) necesitatea păstrării unor tradiții locale cu efect benefic asupra calității vieții

Promovarea în ritm susținut a unor schimbări tehnologice și a deschiderii economiei schimburilor externe conduce spre o anumită standardizare a consumului. Respectivul fenomen determină în mod implicit pierderi de locuri de muncă în domenii tradiționale pentru economia zonală. Această tendință poate fi în anumite limite, contracarată, prin conjugarea eforturilor comunităților locale pentru a se menține unele activități tradiționale, integrate în noul peisaj tehnologic;

e) necesitatea asigurării solidarității și coeziunii sociale

Rapiditatea cu care se desfășoară schimbările tehnologice și mobilitatea factorilor de producție conduc în mod inevitabil la manifestarea unor puternice presiuni în cadrul pieței forței de muncă. Aceasta se caracterizează mai cu seamă prin creșterea duratei șomajului unor categorii de populație activă excluse de pe piața forței de muncă.

Pe fondul unor restricții bugetare severe mecanismele de protecție socială concepute la nivel centralizat s-au dovedit a avea o eficiență relativ scăzută. În aceste condiții inițiativa locală poate constitui un mijloc de acțiune cu un puternic impact asupra detensionării funcționării pieței forței de muncă prin organizarea căutării unui loc de muncă sau focalizarea atenției asupra unor grupuri dezavantajate mai greu integrabile în activități sociale utile. Totodată se asigură mai ușor transparența și dialogul între partenerii sociali.

În concluzie se poate afirma că deși dezvoltarea locală nu este singura soluție pentru problemele ocupării forței de muncă ea poate genera unele dintre premisele unei **dezvoltări economice durabile**,¹ prin **endogenizare**, datorată unei utilizări optime a celor mai bune resurse și **diversificare**, ca urmare a capacității de a concretiza noi forme ale activității economico-sociale.

În consecință se contribuie la apariția și dezvoltarea unei **economii construite social** și a unor noi surse de ocupare a forței de muncă. În unele studii ale Comisiei Europene s-a estimat posibilitatea cererii a trei milioane de locuri de muncă în cadrul acestor noi surse de ocupare a forței de muncă cantonate în perimetrul a 17 activități de servicii munco-intensive.²

¹ Economic and Social Committee of the European Communities-Proposals for Employment, Brussels, 1996.

² Aceste activități sunt: ajutor gospodăresc, îngrijirea copiilor, activități meșteșugărești cu specific local, asistență acordată tinerilor cu dificultăți în integrarea socială, îmbunătățirea habitatului, pază, transport public local, renovarea ariilor publice urbane, turism, sectorul audio-vizual, moștenirea culturală, dezvoltarea culturală locală, managementul deșeurilor, managementul resurselor de apă, protecția și menținerea domeniilor naturale, monitorizarea poluării și a surselor acesteia, noile tehnologii informaționale și de comunicație.

Dezvoltarea locală conduce la apariția unei piețe a forței de muncă, având roluri bine stabilite, pentru actorii care acționează în activitatea economică. Acesta este un obiectiv care necesită o anumită perioadă de timp pentru a fi atins. El presupune drept premise existența unei “culturi a afacerilor”, a apetenței pentru inițiativă și risc din partea celor care vor să devină antreprenori, o atitudine cooperantă din partea salariaților, existența sentimentului comunității de interese în succesul inițiativelor de dezvoltare la nivel local. Totodată, acționează drept catalizatori existența unor tradiții meșteșugărești nealterate în mod semnificativ de modul fordist de organizare a producției, ca și cunoașterea funcționării pieței internaționale.

În cadrul acestui proces, rolul autorităților publice locale este deosebit de important pentru lansarea cu succes a unor acțiuni de dezvoltare și apoi pentru menținerea durabilității acestora. Rolul autorităților nu se reduce numai la asigurarea asistenței economice, ci și la asigurarea unei rețele eficiente de servicii sociale sau economice (sănătate, educație, transport, utilități), precum și a unui sprijin instituțional care să încurajeze integrarea socială, reducerea dezechilibrelor și atenuarea posibilelor surse de conflict.

La nivelul Uniunii Europene, începând din 1984, au fost adoptate o serie de programe vizând sprijinirea inițiativei locale pentru o mai bună utilizare a capitalului uman¹.

În acest context, s-au pus în funcțiune, de către instanțele comunitare, o serie de instrumente, dintre care amintim: sprijin pentru schemele pilot, promovarea unei rețele de inițiativă europeană și diseminare a practicii înaintate, transpunerea problematicii dezvoltării locale în politici structurale.

Drept instrumente bugetare, au fost create:

- a) susținerea măsurilor pentru experimentarea și îmbunătățirea proceselor inovatoare (programele LEDA, ERGO, EGLEI, ELISE, LEI, etc.);
- b) inițiative comunitare pentru diseminarea practicilor avansate (programele Leader, Horizon, Interreg, Regis, etc.);
- c) sprijin comunitar pentru politicile structurale naționale.

¹ La 7 iunie 1984, Consiliul Europei a adoptat o rezoluție privind contribuția inițiativelor locale la combaterea șomajului.

4. DISPARITĂȚI REGIONALE ÎN UTILIZAREA FORȚEI DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA

Pregătirea pentru aderare a țării noastre la Uniunea Europeană presupune o atentă evaluare a posibilelor consecințe ale acestui proces asupra utilizării forței de muncă în plan regional. Acesta se impune, mai cu seamă dacă avem în vedere existența unor decalaje ale nivelului de dezvoltare între diferitele unități teritorial-administrative. În același timp, o bună cunoaștere a realităților economice ale diferitelor zone ale țării se poate constitui ca o premisă a elaborării unor programe de dezvoltare regională racordate la exigențele Uniunii Europene. În acest fel, s-ar putea beneficia de o serie de facilități financiare oferite pentru diminuarea disparităților economico-sociale din teritoriu de către autoritățile comunitare.

4.1. Considerații preliminare

Datorită unor condiții istorice specifice în care s-a realizat implementarea obiectivelor primei revoluții industriale, disparitățile regionale s-au manifestat în România încă din perioada interbelică. Activitatea industrială era cantonată mai cu seamă pe axa București-Brașov și în alte centre din Transilvania și Banat, în timp ce în Moldova sau Oltenia, respectiva activitate economică era slab reprezentată.

În contextul accelerării procesului de industrializare prin metodele economiei de comandă și al reformei administrativ-teritoriale (concretizată în formarea județelor), dezvoltării regionale i-a fost acordată o anume importanță. Alocarea centralizată a resurselor materiale și financiare disponibile a permis crearea unei baze industriale și concomitent creșterea absolută și relativă a populației ocupate în industrie și construcții. Forțarea acestui proces a avut drept consecințe apariția unor obiective economice mai puțin viabile, precum și accentuarea, mai ales în cursul anilor '80, a supraocupării forței de muncă. Concepția centralistă de realizare a industrializării și-a pus amprenta asupra structurării aparatului productiv în teritoriu. Astfel au apărut platforme industriale în care sistemul de producere și livrare a utilităților avea un grad ridicat de integrare. Drept urmare, legăturile dintre agenții economici au fost deosebit de rigide, ceea ce a generat probleme cu un grad înalt de complexitate în momentul când nevoia de restructurare și adaptare la exigențele unui mediu extern a devenit stringentă.

Încercarea de a diminua disparitățile teritoriale ale potențialului productiv printr-un mecanism de redistribuire a resurselor materiale și financiare disponibile la un moment dat în societate, precum și impunerea utilizării la maximum a resurselor de muncă, indiferent de nivelul productivității factorilor

de producție, au determinat pe termen lung o reducere a ritmului de creștere economică¹.

Totodată, se poate remarca faptul că, deși în județele fără tradiții industriale ritmul creșterii economice a fost cel mai înalt, intensitatea migrației populației active s-a menținut în continuare ridicată. În același timp, județele cu un potențial industrial ridicat au continuat să fie atractive pentru forța de muncă, dacă se au în vedere ratele înalte ale imigrației.

Declanșarea tranziției la economia de piață a condus în România la o sensibilă scădere a populației ocupate. Astfel potrivit datelor statistice disponibile între 1989 și 1995 numărul persoanelor ocupate s-a diminuat cu circa 1,45 milioane respectiv cu 13,3%.

Intensitatea crizei utilizării forței de muncă a fost resimțită în mod diferit în profil teritorial în funcție de acțiunea mai multor factori dintre care se pot menționa:

- a) caracteristicile și gradul de maturitate al structurilor locale;
- b) capacitatea de adaptare a agenților economici la un mediu cu o turbulență deosebit de mare;
- c) existența spiritului antreprenorial, apt să genereze noi activități și implicit noi locuri de muncă;
- d) cerințele de creștere a productivității muncii impuse diferitelor ramuri și domenii de activitate;
- e) gradul de dezvoltare al infrastructurii, element-cheie al expansiunii unor activități cu caracter privat și al atragerii de investitori străini.

Evoluțiile din prima parte a anilor '90 pe piața forței de muncă în diferitele regiuni ale țării noastre este necesar să fie privite în corelație cu structurile economice teritoriale. Astfel în unele studii² se arată că în țările Europei Centrale și de Est se pot delimita trei mari tipuri de regiuni:

- a) **regiuni cu structuri agricole**, în care sectorul primar deține un loc important în desfășurarea activității economice;
- b) **regiuni industriale monostructurale**, în care predomină în momentul declanșării reformei industria grea și mineritul. În aceste areale problema reajustărilor structurale se pune cu o deosebită acuitate.
- c) **regiuni cu condiții de dezvoltare favorabile**, datorate poziției geografice favorabile, tradițiilor de dezvoltare industrială, gradului de dezvoltare a infrastructurii și calității forței de muncă.

¹ Guvernul României și Comisia Europeană - Carta Verde. Politica de dezvoltare regională în România, București, 1997.

² *** - The Impact the development of the countries of Central and Eastern Europe on the Community territory, Brussels, Luxemburg, 1996.

4.2. Un nou cadru al dezvoltării regionale

În ultimii ani pentru a se asigura un cadru instituțional propice dezvoltării regionale s-au definit un număr de 8 regiuni.¹ prin gruparea unor județe învecinate avându-se în vedere și tradițiile istorice, profilul economic și social.

Delimitarea celor 8 regiuni s-au realizat în cadrul unei conlucrări între experți români și străini cu acest prilej elaborându-se "Carta vedere a politicii de dezvoltare regională".

În interiorul regiunilor de dezvoltare se pot delimita: a) **regiuni de dezvoltare**, compuse din județe confruntate cu același tip de probleme; b) **arii prioritare**, în scopul asigurării elaborării și implementării unor programe menite să înlăture obstacolele care apar în calea dezvoltării economice. Între acestea se pot aminti: restructurarea industrială și reconversia profesională, combaterea șomajului și cu deosebire a șomajului pe termen lung, protecția mediului înconjurător, stimularea inovației și dimensiunii schimbărilor tehnologice în interiorul sistemului productiv al zonelor mai puțin dezvoltate.

În continuare în analiza pe care o vom întreprinde asupra utilizării forței de muncă vom folosi gruparea sus menționată a județelor.

Examinarea datelor referitoare la dinamica populației ocupate în plan regional ne conduce la o serie de concluzii interesante(Tabelul 6):

a) în raport cu media națională în mod relativ cele mai mari pierderi de locuri de muncă au fost de regulă înregistrate în zone cu un nivel de dezvoltare mai ridicat (M.București, Zona Vest, Zona Centru), în timp ce în zone mai puțin dezvoltate restrângerea cererii de forță de muncă a fost mai puțin intensă. Explicația acestui fenomen rezidă mai cu seamă în ponderea deținută de sectorul industrial în totalul populației ocupate la începutul demarării reformei economice.

Tabelul 6 - Dinamica populației ocupate în plan regional în România în perioada 1989-1995

Zona	Total	Sector primar	Sector industrial	Sector terțiar
România	86,7	106,9	64,7	102,7
București	82,0	122,6	63,8	101,0
Zona Sud	88,3	112,9	64,8	101,5
Zona Sud-Vest	87,7	102,4	67,1	98,8

¹ Aceste regiuni sunt: a) **M. București**; b) **Sud** (cuprinzând județele Argeș, Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Prahova, Teleorman) c) **Sud-Vest** (Dolj, Gorj, Mehedinți, Olt, Vâlcea); d) **Vest** (Arad, Caraș-Severin, Hunedoara, Timiș); e) **Nord-Vest** (Bihor, Bistrița-Năsăud, Cluj, Maramureș, Satu-Mare, Sălaj); f) **Centru** (Alba, Brașov, Covasna, Harghita, Mureș, Sibiu); g) **Nord-Est** (Bacău, Botoșani, Iași, Neamț, Suceava, Vaslui); h) **Sud-Est** (Brăila, Buzău, Constanța, Galați, Tulcea, Vrancea)

Zona	Total	Sector primar	Sector industrial	Sector terțiar
Zona Vest	75,1	103,4	62,7	72,4
Zona Nord-Vest	78,4	92,3	59,6	92,4
Zona Centru	81,4	110,9	63,6	92,1
Zona Nord-Est	88,6	107,5	61,5	109,3
Zona Sud-Est	87,5	109,6	66,5	93,2
Media indicilor	83,6	107,7	63,7	95,1
Coef.de variație	5,8	7,7	3,7	10,7

Sursa: *Calculat după Balanța forței de muncă la 1 ianuarie 1990 și Anuarul Statistic al României 1996.*

În condițiile în care reducerile de personal din respectivul domeniu de activitate s-au încadrat într-o bandă redusă, fapt evidențiat de valoarea scăzută a coeficientului de variație (3,7%), situându-se între o treime și două cincimi, zonele cele mai industrializate au înregistrat și cele mai mari pierderi ale populației ocupate în sectorul industrial. Totodată este de menționat că în toate zonele unde indicele populației ocupate este inferior celui înregistrat la nivel național s-au consemnat reduceri mai intense ale efectivelor din industrie și construcții (excepția este constituită de zona de Nord-Est);

b) tendința de creștere a populației ocupate în agricultură s-a manifestat atât în zone cu un nivel de dezvoltare relativ ridicat (M.București, Zona Vest, Zona Centru) dar și în zone în care sectorul primar deținea în momentul declanșării transformărilor structurale în totalul populației ocupate ponderi superioare mediei naționale;

c) deși pe ansamblul economiei naționale populația ocupată în sectorul terțiar a avut o ușoară tendință de creștere în plan teritorial s-a asistat la apariția unor fenomene paradoxale, cel puțin la prima vedere. Astfel contrar așteptărilor, în regiuni caracterizate prin nivelul mai ridicat de dezvoltare, serviciile nu au fost creatoare de noi locuri de muncă. Dimpotrivă în zonele intracarpate, precum și Zona Sud-Est (unde unul dintre pilonii principali este orașul Constanța) s-au consemnat reduceri semnificative ale capacității de ocupare a forței de muncă a sectorului de servicii. În schimb ușoare creșteri ale numărului de locuri de muncă din sectorul de servicii s-au produs în M.București și în Zona Sud și Sud-Vest. În zona de Nord-Est, creșterea numărului de persoane ocupate a fost semnificativă (de peste 9%).

Având în vedere cele arătate anterior se poate concluziona că în plan regional au coexistat notabile blocaje în dezvoltarea serviciilor în zonele mai dezvoltate concomitent cu conturarea unei pseudoterțializări a ocupării în zone cu un nivel de dezvoltare mai redus.

În modelarea evoluției populației ocupate în profil teritorial acționează un număr mare de factori. Ei pot fi grupați în două mari categorii:

- 1) factori structurali - inerțiali;
- 2) factori ce reflectă condițiile locale.

Pentru cuantificarea influenței celor două grupe de factori propunem să se utilizeze următoarea metodologie:¹

a) se calculează indicele de devansare a ocupării forței de muncă în profil teritorial (ID) ca raport între indicele zonal (IZ) și indicele de la nivel național (IN);

b) se calculează indicele influenței factorilor structurali-inerțiali (IFSI) după formula:

$$\text{IFSI} = (\sum \text{Soz ISN}) / \text{ID}$$

unde:

Soz = ponderile sectoriale zonale ale populației ocupate în anul de bază.

ISN = indicii sectoriali de creștere a populației ocupate la nivel național;

c) se calculează indicele influenței factorilor locali (IL) ca raport între indicele de devansare (ID) și indicele influenței factorilor structurali inerțiali (ISFI).

Aplicarea modelului de analiză menționat anterior conduce la concluzia că în toate cele 4 zone unde indicele de devansare este mai mare de 100% (Z.Sud, Z.Sud-Vest, Z.Nord-Est, Z.Sud-Est) factorii structurali-inerțiali au avut o influență favorabilă (Tabelul 7)

De asemenea, influențe favorabile ale acestei grupe de factori au fost resimțite în Zona Vest și Zona de Nord-Vest. Influențe negative au fost consemnate în M.București și Zona Centru, reflectând mai cu seamă ponderea mare a sectorului industrial în totalul populației ocupate la începutul derulării procesului de reformă.

Influența factorilor a fost pozitivă doar în Zona Sud și în Zona Nord-Est, reflectându-se crearea de noi posibilități de ocupare a forței de muncă în agricultură în primul caz și în agricultură și servicii în cel de-al doilea caz. În restul Zonelor acțiunea factorilor locali apare ca fiind nefavorabilă. Această concluzie se aplică mai cu seamă Zonei Vest (datorită unei reduceri de mare intensitate a numărului de locuri de muncă din sectorul terțiar) și Zonei Nord-Vest (unde indicii populației ocupate au fost inferiori mediei naționale în fiecare dintre cele trei sectoare).

De asemenea, influențe favorabile ale acestei grupe de factori au fost resimțite în Zona Vest și Zona de Nord-Vest. Influențe negative au fost consemnate în M.București și zona Centru, reflectând mai cu seamă ponderea mare a sectorului industrial în totalul populației ocupate la începutul derulării procesului de reformă.

¹ Construirea acestei metodologii de cuantificare a influenței factorilor asupra dinamicii populației ocupate în profil teritorial ne-a fost sugerată de articolul lui C.Ghinăraș - "Influența structurii economice asupra creșterii ocupării la nivel regional și local. Evidențierea discrepanțelor regionale în creșterea ocupării" în "Dezvoltarea dialogului social în România" ICSDMPS și STDS, București, 1996.

Tabelul 7. Valoarea indicilor de devansare a ocupării forței de muncă în plan zonal, a indicilor influenței factorilor structural-inerțiali și a indicilor influenței factorilor locali în perioada 1989-1995

Zona	Indice de devansare	Indicele influenței factorilor structural-inerțiali	Indicele influenței factorilor locali
1.M.București	94,6	95,4	99,2
2.Z.Sud	101,8	100,3	101,6
3.Z.Sud-Vest	101,2	103,1	98,1
4.Z.Vest	86,6	101,2	85,6
5.Z.Nord-Vest	90,4	101,2	89,4
6.Z.Centru	93,4	96,7	97,1
7. Z.Nord-Est	102,2	101,7	100,4
8.Z.Sud-Est	100,9	102,4	98,5

Influența factorilor a fost pozitivă doar în Zona Sud și în Zona Nord-Est, reflectându-se crearea de noi posibilități de ocupare a forței de muncă în agricultură în primul caz și în agricultură și servicii în cel de-al doilea caz. În restul Zonelor acțiunea factorilor locali apare ca fiind nefavorabilă. Această concluzie se aplică mai cu seamă zonei Vest (datorită unei reduceri de mare intensitate a numărului de locuri de muncă din sectorul terțiar) și Zonei Nord-Vest (unde indicii populației ocupate au fost inferioari mediei naționale în fiecare dintre cele trei sectoare).

Ca urmare a dinamicii diferite a populației ocupate s-a asistat la modificări semnificative ale ponderilor sectoriale. Astfel dacă în 1989 sectorul industrial deținea primul loc în ocuparea forței de muncă nu numai la nivel național ci și în toate zonele, în 1995 sectorul primar era principalul furnizor de locuri de muncă în 5 dintre 8 regiuni (Tabelul 8.). În M.București serviciile dețin primul loc în timp ce în Zona Vest și Centru industria deținea încă primul loc în utilizarea cantitativă a forței de muncă.

Atât la nivel național cât și la nivel regional transformările structurii ocupaționale au fost atipice pentru actualele tendințe ale dezvoltării economice pe plan internațional¹.

Intensitatea modificărilor structurale a fost diferită de la o regiune la alta. Cuantificată prin intermediul coeficientului intensității modificărilor structurale, o amploare superioară celei înregistrată la nivel național a transformărilor structurale (13,7) a fost consemnată în zona Nord-Est (16,1%), M.București (15,7%), Zona Centru(15%), Zona Sud (13,9%). Se reflectă în mod direct

¹ Sensul transformării structurii ocupaționale a fost pe larg analizat în capitolul “Distorsiuni pe piața forței de muncă din lucrarea “ Blocaje în economia de tranziție a României”, Editura Tehnică, București, 1997, p.215-223.

dimensiunea scăderii ponderii industriei și construcțiilor în populația ocupată (Tabelul 8).

Calculată cu ajutorul unghiului dintre vectorii de structură în raport cu valoarea înregistrată la nivel național (13,1 grade) cele mai ample modificări structurale s-au produs în Zona Nord-Est (15,6 grade), Zona Centru (13,8 grade), Zona Sud (13,3 grade), Zona Nord-Vest (13,2 grade), iar cele mai scăzute în Zona Vest (10,3 grade), Zona Sud-Vest (10,9 grade), Zona Sud-Est (12,8 grade).

Tabelul 8 - Modificări ale structurii sectoriale a populației ocupate în plan regional în România în perioada 1989-1995

-% -

Zona	S.primar		S.industrial		S.terțiar		CimS *) (%)	USV ** (grade)
	1989	1995	1989	1995	1989	1995	1989	1995
România	28,0	34,0	45,0	34,0	27,0	34,0	13,5	13,1
1.Bucuresti	4,0	6,0	53,0	41,0	43,0	53,0	15,7	13,3
2.Zona Sud	31,0	39,0	45,0	34,0	24,0	27,0	13,9	13,5
3.Zona Sud-Vest	37,0	43,0	39,0	30,0	24,0	27,0	11,2	10,9
4.Zona Vest	22,0	30,0	42,0	35,0	36,0	35,0	10,7	10,3
5.Zona Nord-Vest	32,0	38,0	43,0	32,0	25,0	30,0	13,5	13,2
6.Zona Centru	21,0	29,0	52,0	40,0	27,0	31,0	15,0	13,8
7.Zona Nord-Est	35,0	43,0	42,0	29,0	23,0	28,0	16,1	15,6
8. Zona Sud-Est	30,0	38,0	40,0	30,0	30,0	32,0	13,0	12,8
Media ponderilor regionale	26,5	33,2	44,4	33,9	29,0	32,9		
Coef.de variație	37,8	34,3	13,0	12,6	22,9	24,4		

*) Coeficientul intensității modificărilor structurale

**) Unghiul dintre vectorii de structură.

Impactul modificării structurii ocupaționale a forței de muncă asupra componentei alocative a productivității sociale a muncii în profil teritorial în raport cu media națională a fost de mică intensitate. Astfel, față de media națională în M.București se înregistra un nivel de 114,4% în 1989 și de 114,6% în 1995, în Zona Centru de 105,6% și respectiv de 104,0%, în Zona Vest de 101,9% și respectiv de 102,3% în Zona de Sud de 98,4% și respectiv de 98,0%, în Zona Nord-Vest de 97,3% și respectiv de 98,0%, în Zona Sud-Est de 97,3% și respectiv de 97,5% în Zona Nord-Est de 95,5% și respectiv de 95% iar Zona Sud-Vest de 93,5% și respectiv de 95,0%. Raportul dintre valoarea maximă și cea minimă a fost de 122,4% în 1989 și de 120,6% în 1995, mărimea coeficientului de variație fiind de 6,3% și respectiv de 6,0%.(Tabelul 9.)

Tabelul 9. Nivelul componentei alocative a productivității sociale a muncii în 1989 și 1995

Zona	1989	1995 în cond.1989	1995 în cond.reale	Indicele modif. Struct.prod.și a preț.relative
M.București	114,4	117,2	114,6	97,8
Z.Sud	98,4	97,3	98,0	100,7
Z.Sud-Vest	93,5	103,9	95,2	101,4
Z.Vest	101,9	102,6	102,3	99,7
Z.Nord-Vest	97,3	97,2	98,0	100,8
Z.Centru	105,6	104,7	104,0	99,3
Z.Nord-Est	95,5	93,6	95,0	101,5
Z.Sud-Est	97,3	96,6	97,5	100,9
Media	100,5	100,4	100,6	*
Coef. de variație	6,3	7,3	6,0	*
Rep.maxim/minim.	122,4	125,2	120,6	*

La aceste evoluții o influență deloc neglijabilă a revenit și modificării productivității sectoriale a muncii. În raport cu media națională în 1995 comparativ cu 1989 nivelul productivității muncii era același în sectorul industrial (131,5%) și mai ridicat în sectorul primar (62,2% față de 49,8%) și în sectorul terțiar (107,5% față de 99,3%). În consecință nivelul productivității relative a muncii sociale calculată pentru 1995 în condițiile productivității sectoriale din 1989 de 117,2% în M.București, 97,3% în Zona Sud, 93,9% în Zona Sud-Vest de 102,6% în Zona Vest de 97,2% în Zona Nord Vest, de 104,7% în Zona Centru, de 93,6% în Zona Nord-Est și de 96,6% în Zona Sud-Est. Raportul dintre valoarea maximă și cea minimă a fost de 125,2% iar coeficientul de variație de 73%.

Deci se poate afirma că modificarea structurii producției și a prețurilor relative în plan sectorial a avantajat zonele cu un nivel mai scăzut de dezvoltare (exprimat prin valoarea componentei alocative a productivității sociale a muncii) și a dezavantajat zonele cele mai dezvoltate.

Analiza utilizării regionale a forței de muncă trebuie să ia în calcul existența unor eterogenități ale structurilor economice și ocupaționale în cadrul cvasitotalității zonelor.

Astfel dacă M.București poate fi considerat ca având în mod relativ condiții favorabile de dezvoltare, în celelalte zone se îmbină structuri agrare cu structuri industriale care trebuie reajustate (Zona Sud, Zona Sud-Vest, Zona Nord-Est, Zona Nord-Vest), structuri cu condiții favorabile de dezvoltare și structuri industriale care trebuie restructurate (Zona Vest, Zona Centru), structuri cu condiții favorabile de dezvoltare, cu structuri agrare (Zona Sud-Est). La cele menționate anterior mai este de adăugat că distribuția teritorială a resurselor de forță de muncă accentuează complexitatea problemelor care

trebuie rezolvate. Deoarece tranziția demografică are loc în România de la vest la est, dinamica locurilor de muncă din ultimii ani nu reflectă tensiunile de pe piața forței de muncă. Astfel se apreciază, luându-se în considerare și rata șomajului, că dezechilibrele cele mai acute dintre cererea și oferta de forță de muncă se manifestă în Zona Nord-Est.¹

¹ O analiză a caracteristicilor șomajului în profil teritorial am realizat-o în capitolul “Integrarea Europeană și evoluția dezechilibrelor de pe piața forței de muncă” al prezentei lucrări, elaborat în anul 1996.

5. DIRECȚII DE ACȚIUNE

În contextul pregătirii României pentru admiterea în Uniunea Europeană, problematicii dezvoltării regionale este necesar să i se acorde o importanță deosebită. Și aceasta deoarece deschiderea economiei schimburilor externe aduce cu sine pentru creșterea economică și ocuparea forței de muncă atât factori favorizanți (deschiderea de noi piețe, folosirea avantajului comparativ, extinderea cooperării internaționale, dar și o serie de riscuri de creștere a ratei șomajului ca urmare a intensificării competiției și a creșterii presiunilor de ajustare a sectoarelor sensibile).

În plan teritorial efectele unei eventuale aderări la Uniunea Europeană vor fi diferite. În funcție de potențialul de accesibilitate, de sensibilitatea economică și potențialul de răspuns se pot remarca un număr de nouă tipologii de regiuni. De asemenea se pot defini trei tipuri majore de impact¹ respectiv:

- a) **impact negativ** (sensibilitate economică înaltă, potențial de accesibilitate înalt, potențial de răspuns scăzut);
- b) **impact scăzut** (sensibilitate economică înaltă, potențial de accesibilitate scăzut, potențial de răspuns înalt);
- c) **impact pozitiv** (sensibilitate economică înaltă, potențial de accesibilitate înalt, potențial de răspuns înalt).

Se observă deci că de aderarea la o structură suprastatală construită pe principiile pieței libere profită în primul rând regiunile care dețin și au capacitatea de a-și menține avantajul competitiv și o infrastructură de bună calitate.

În condițiile unor decalaje sensibile între nivelurile de dezvoltare față de statele cu care se dorește integrarea, deschiderea economiei unei țări conduce la mărirea disparităților teritoriale, ale potențialului productiv și de ocupare a forței de muncă. “Insule” de creștere și grad ridicat de utilizare a forței de muncă pot coexista cu regiuni rămase în urmă sau cu marcate slăbiciuni structurale.² Astfel se generează premisele unor “crize regionale” care slăbesc solidaritatea complexului economic național, posibilitatea de adaptare la diferitele tipuri de șocuri externe.

¹ *** - The Impact of the development of the Central and Eastern Europe in the Community territory

² “Insulele” de creștere din Europa Centrală și de Est prezintă încă decalaje în raport cu țările din Uniunea Europeană. Astfel în condițiile unor ritmuri anuale de creștere de 5-7% respectivelor “insule” le- ar trebui 15-20 de ani să atingă media Uniunii Europene la P.I.B./locuitor în timp ce regiunilor rămase în urmă le-ar trebui un număr de 50-60 de ani.

Reducerea disparităților regionale în ceea ce privește potențialul economic și de utilizare a capitalului uman depinde într-o proporție însemnată de tipul de politică de dezvoltare regională aplicat. În condițiile unor restricții bugetare deosebit de dure, a unor puternice presiuni interne și externe pentru ajustarea structurală, precum și a unui mediu economic cu un grad înalt de turbulență alegerea tipului de politică de dezvoltare regională este o sarcină dificilă.

Simulări efectuate pentru perioada 1997-2020, arată că scenariul de dezvoltare regională bazat pe perspectiva coordonării (modelul Keynesian) ar reprezenta pentru România unele avantaje comparativ cu scenariul de dezvoltare regională bazat pe perspectiva echilibrului (modelul neoclastic) sau cel fundamentat pe perspectiva pieței libere.¹

Astfel în cazul aplicării unui model Keynesian puternic favorizate ar urma să fie un număr de 3 județe, favorizate 10 județe, defavorizate ar fi 7 județe, iar un județ ar fi puternic defavorizat. 20 județe ar avea un ritm de dezvoltare apropiat de cel înregistrat pe plan național.

În cazul modelului neoclastic, puternic favorizate ar fi 2 județe, favorizate 5 județe, defavorizate ar fi 13 județe, iar puternic defavorizate ar fi 5 județe. 16 județe ar avea un ritm de dezvoltare apropiat de cel înregistrat pe plan național.

În cazul modelului pieței libere, puternic favorizate ar fi 2 județe, favorizate 4 județe defavorizate ar fi 15 județe și puternic defavorizate 6 județe. În 14 județe s-ar înregistra un ritm de dezvoltare apropiat de cel consemnat la nivel național.

De regulă, județele puternic favorizate sunt M.București, Cluj sau Timiș, care și actualmente dispun de un potențial economic și uman remarcabil iar cele puternic defavorizate sunt Tulcea, Giurgiu, Ialomița, județe care și în prezent manifestă rămânări în urmă din punct de vedere al dezvoltării economice și sociale.

În consecință principalele direcții de acțiune pentru îmbunătățirea utilizării în plan regional a forței de muncă sunt:

a) îmbunătățirea coordonării între acțiunile întreprinse de autoritățile centrale și locale în vederea asigurării dezvoltării regionale. Problemele deosebit de complexe ale economiei românești impun în continuare intervenția autorității centrale pentru susținerea procesului investițional și stimularea inițiativei private. Totodată este necesar să se stabilească, în condițiile penuriei de fonduri, prioritățile adecvate fiecărei etape de dezvoltare.

Un exemplu în acest sens îl constituie Programele de dezvoltare a infrastructurii. Ca orice proiect investițional de anvergură și în cadrul măsurilor

¹ D.Jula - Previziuni privind dezvoltarea regională în condițiile economiei de piață, Teză de doctorat, ASE, București, 1998.

de creștere a calității infrastructurii, este necesar să se țină cont de accesibilitatea fondurilor și de imperativul asigurării eficienței pentru cheltuielile efectuate. Din acest motiv, într-o primă fază, proiectele de dezvoltare a infrastructurii apar ca fiind cele mai eficiente în zonele cele mai dezvoltate. Dar această tendință ar conduce pe termen lung la adâncirea decalajelor interregionale, care se pot dovedi o frână în calea unei creșteri economice durabile. O soluție la această problemă ar putea fi orientarea fondurilor publice spre dezvoltarea infrastructurii în zonele rămase în urmă și acordarea de facilități fiscale sau de altă natură inițiativei private pentru creșterea calității infrastructurii în zonele mai dezvoltate. Totodată, se cer elaborate o serie de programe de dezvoltare speciale pentru zonele rămase în urmă, sau care întâmpină sau vor întâmpina în viitorul previzibil dificultăți deosebite în utilizarea forței de muncă, drept consecință a reajustărilor structurale;

b) **consolidarea noilor structuri de cooperare regională și articularea lor armonioasă în cadrul complexului economic național.** Gruparea județelor nu înseamnă apariția unei noi verigi administrative, ci crearea de oportunități pentru asociere și cooperare în rezolvarea unor probleme ale dezvoltării economice și utilizării capitalului uman în plan local.

În aceste condiții succesul noilor grupări regionale depinde în mare măsură de voința de colaborare a județelor, de implicarea activă în acest proces a tuturor partenerilor asociați. În consecință o importanță deosebită va reveni modelării comportamentului respectivilor parteneri în sensul dobândirii unor abilități precum: capacitatea de negociere, transparență în acțiunile întreprinse, evaluarea gradului de realism al programelor de dezvoltare adoptate etc.

Structurile de cooperare interjudețene pot asigura un echilibru între implementarea unor elemente de sincronism, care pot asigura accelerarea procesului economic și social, pe de o parte, și păstrarea și valorificarea unor tendințe locale. În același timp cooperarea în interiorul regiunii nu poate și nici nu trebuie să fie opusă colaborării cu regiunile învecinate. Din acest motiv concomitent cu elaborarea de programe de dezvoltare a diferitelor regiuni apare stringentă necesitatea găsirii de noi căi de acțiune pentru impulsivarea legăturilor între agenții economici aflați la “granița” dintre regiuni;

c) **înțelegerea corectă a autonomiei locale.** Simpla acordare a unor competențe sporite autorităților locale nu conduce automat la o mai bună utilizare a forței de muncă. Dimpotrivă retragerea bruscă a autorităților centrale din susținerea procesului de creștere economică poate să conducă la sporirea decalajelor regionale. Pentru a fi încununată de succes în diminuarea tensiunilor de pe piața forței de muncă autonomia locală trebuie să se bazeze pe o bună cunoaștere a realității și existența unui spirit de inițiativă, concomitent cu o viziune coerentă a autorităților centrale asupra susținerii creșterii economice în profil teritorial;

d) **crearea parteneriatului între actorii pieței forței de muncă la nivel local.** Generarea unor noi oportunități pentru ocuparea forței de muncă este tot mai dependentă de existența și extinderea legăturilor între diferite instituții ale autorităților publice, organizațiile patronale și sindicate. În acest fel, se asigură o mai completă informare asupra situației de pe piața forței de muncă din zona respectivă și se pot identifica noi posibilități de dezvoltare a afacerilor. În fapt, relațiile de parteneriat pot să contribuie la estomparea unor imperfecțiuni ale funcționării pieței forței de muncă, la punerea în evidență a caracterului de sistem cibernetic al acesteia. Totodată parteneriatul determină extinderea considerabilă a capacității instituționale necesară pentru implementarea unor proiecte de dezvoltare regională de anvergură sau a unor programe destinate unor categorii ale populației active mai greu integrabile pe piața forței de muncă (tineri, femei, șomeri, vârstnici);

e) stimularea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.

Acest tip de întreprinderi constituie în țările dezvoltate cea mai importantă sursă pentru utilizarea forței de muncă. Din acest motiv multe dintre inițiativele locale își concentrează atenția asupra încurajării începerii unor noi tipuri de afaceri într-o varietate de mijloace cum ar fi: consultanță, facilități fiscale sau diferite forme.

Dezvoltarea întreprinderilor de mici dimensiuni este condiționată de îmbunătățirea sistemului de finanțare și punerea la dispoziția întreprinzătorilor a capitalului necesar. Pentru atingerea acestui obiectiv în unele țări cu economie de piață consolidată au fost create **fonduri de garantare locală**. Asemenea fonduri există în țări precum Italia sau Germania dar și în unele state latino-americane (Chile, Argentina, Costa Rica, Panama, Venezuela) și se apreciază de către specialiști că au avut și au încă un rol însemnat în susținerea pulsului conjuncturii economice și a ocupării forței de muncă.¹

O altă fațetă a sistemului dezvoltării micilor întreprinderi o constituie crearea și dezvoltarea unei culturi antreprenoriale. Într-o întreprindere de mici dimensiuni personalitatea și pregătirea profesională a patronului, care de regulă este și manager general este esențială pentru calitatea rezultatelor obținute.

¹ În contextul tranziției la economia de piață, crearea și apoi extinderea acestor fonduri ar putea susține dezvoltarea sectorului micilor întreprinderi deoarece:

- a) patronii noilor mici întreprinderi au în mod obiectiv mai puțin abilități manageriale decât cei din țările cu economie de piață consolidată;
- b) într-un mediu cu un grad ridicat de incertitudine, întreprinzătorii evită să își angajeze pentru dezvoltarea afacerilor întregul capital de care dispune ceea ce evident descurajează crearea de noi locuri de muncă;
- c) funcționarea distorsionată a pieței de capital ca băncile să fie reticente în acordarea de credite fără depunerea unor gajuri de valori ridicate.

Drept urmare unul dintre obiectivele autorităților locale pentru mai buna utilizare a capitalului uman este încurajarea dezvoltării capacității antreprenoriale. În acest fel se crează premisele expansiunii activităților pe cont propriu și a unei mai mari stabilități a noilor tipuri de afaceri;

e) **oferirea unor servicii de calificare și reconversie profesională**, poate contribui în mod decisiv la creșterea gradului de ocupare a populației active. Organizate de către comunitățile locale respectivele servicii beneficiază din plin de avantajele parteneriatului, de o mai bună adecvare la caracteristicile cererii de forță de muncă în plan zonal;

f) **intensificarea legăturilor între instituțiile de cercetare-dezvoltare și întreprinderi**. Comunitățile locale trebuie să exploreze căile de creștere a potențialului de generare a unor îmbunătățiri tehnologice și impactul lor asupra ocupării forței de muncă. Totodată se recomandă sprijinirea apariției unor cât mai extinse colaborări între noile firme și institutele de cercetare-dezvoltare prin organizarea unor parcuri tehnologice sau incubatoare de afaceri;

g) **extinderea cooperării internaționale în ceea ce privește dezvoltarea locală**. În reglarea problemelor din diferitele zone legate de utilizarea forței de muncă un important punct de sprijin îl poate reprezenta implementarea unor programe de susținere a inițiativei locale, finanțate prin intermediul fondurilor PHARE. Pe această cale se poate asigura transferul unor metode și tehnici care în țările europene cu economie de piață consolidată au dus la ameliorarea funcționării pieței forței de muncă.

În același timp amplasarea problemelor care se cer a fi rezolvate impune asigurarea unui echilibru între transferul unor experiențe reușite de pe plan național sau internațional și găsirea unor soluții originale adecvate realităților zonale.

Transferul într-un nou context al unei practici cu bune rezultate este necesar să îndeplinească mai multe condiții dintre care se pot menționa:

- 1) **noutate**, adică abilitatea de a aduce o schimbare în modul de abordare a problemei sau de a îmbunătăți o soluție existentă;
- 2) **valoarea adăugată**, respectiv contribuția așteptată la îmbunătățirea eficienței economice;
- 3) **semnificația**, inovația propusă trebuie să aducă un răspuns la o problemă majoră, să reprezinte un avans palpabil în domeniu;
- d) **transferabilitatea**, ceea ce înseamnă că replicarea unei experiențe este necesar să se dovedească fezabilă fără un cost excesiv.

În cursul transferului trebuie să se efectueze analize comparative, și să verifice rezultatele obținute în diferitele stadii, să se studieze caracteristicile schemei de diseminare, aspectele organizaționale și operaționale, să se asigure asistența tehnică, monitorizarea și consolidarea aspectelor pozitive care apar în diferitele stadii ale proiectelor.

Totodată inițiativele locale vor trebui să țină cont ca restructurarea unor zone dominate de o singură ramură (de exemplu industria extractivă) sau de

mari platforme industriale integrate presupune o studiere atentă a resurselor locale, a capitalului uman și fondurilor disponibile pentru conceperea unor programe alternative de ocupare a forței de muncă. Respectiv, este necesar să nu aibă doar o viziune globală asupra dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii sau serviciilor ca debușee pentru recuperarea celor disponibilizați ci să se încerce și dezvoltarea acelor activități care presupun o calificare relativ ridicată a personalului sau au nevoie de cunoștințe apropiate de meseriile exercitate anterior.

**Anexa 1 - Indicatori sintetici ai dezvoltării în plan regional
a țărilor Uniunii Europene**

Indicator	P.I.B/loc.(1993)	Struct. ocup. (1995)	Șomaj (aprilie 1995)			Rată de activitate (1995)	
Tara și regiunea	ECU	P.P.S.	A	I	S		
EU15	100	100	5,3	30,2	64,5	10,7	55,2
Belgia d.c.	99	100	2,7	28,3	69,1	9,4	50,5
Valonia	90	91	2,8	25,2	72,0	12,9	51,7
Vlaamse Gewest	113	114	3,0	3,14	65,6	6,9	48,9
Bruxelles	180	182	0,1	15,8	84,1	13,3	49,3
Danemarca	140	112	4,4	27,1	68,5	7,1	64,6
Germania	126	108	3,2	36,0	60,8	8,2	57,7
Baden- Württemberg	149	128	2,5	43,4	54,1	5,5	59,5
Bayern	146	125	4,9	37,5	57,5	4,9	61,2
Berlin	115	99	0,8	24,8	74,4	11,2	62,7
Brandenburg	67	57	4,4	35,6	60,0	15,1	61,6
Bremen	180	154	0,7	28,4	70,9	10,6	53,9
Hamburg	221	190	1,1	24,9	74,9	7,6	59,1
Hessa	174	149	2,4	33,8	63,8	6,3	57,2
Mecklenburg- Pomerania	60	52	7,1	29,6	63,3	12,0	63,8
Renania de Nord- Westfalia	131	113	1,9	36,0	62,1	8,2	52,8
Renania Palatinat	117	100	3,3	36,9	59,7	6,2	55,2
Saar	125	107	1,0	35,1	63,9	9,1	48,6
Saxen	62	53	2,6	39,8	57,6	13,8	59,6
Saxen Anhalt	63	54	4,8	37,2	57,9	16,7	61,4
Nieder Saxen	120	103	4,4	34,0	61,5	7,9	55,5
Schleswig- Holstein	120	103	4,4	28,9	66,7	6,5	58,7
Turingen	61	52	3,6	37,7	58,7	11,9	61,0
Grecia d.c.	46	63	20,4	23,2	56,4	9,1	49,2
Grecia de Nord	44	60	28,9	23,2	47,9	9,2	50,9
Grecia Centrală	43	59	38,2	19,5	42,3	7,4	49,4

Indicator	P.I.B/loc.(1993)	Struct. ocup. (1995)	Șomaj (aprilie 1995)			Rată de activitate (1995)	
			A	I	S		
Tara și regiunea	ECU	P.P.S.					
Atica	53	72	1,1	26,9	72,0	11,0	47,7
Creta	42	56	26,9	16,9	56,2	4,5	50,7
Spania d.c.	65	78	9,3	30,2	60,5	22,7	48,2
Nord-Vest	55	66	23,1	26,9	50,0	18,5	46,1
Nord-Est	78	9	6,6	37,2	56,2	19,3	48,2
Madrid	82	97	0,9	25,4	73,7	20,7	48,6
Centru	57	68	15,5	29,6	54,9	22,4	44,0
Est	74	88	4,7	36,5	58,8	20,3	51,3
Sud	50	60	12,5	23,6	64,0	31,8	47,1
Ins.Canare	64	76	7,0	18,7	74,3	23,7	50,8
Franța d.c.	117	110	4,9	27,0	68,1	11,2	55,4
Ile de France	177	166	0,5	20,9	78,6	10,0	61,8
Bazinul Parizian	106	100	6,2	31,3	62,5	11,9	55,2
Nord-Pas de Calais	94	88	3,3	29,5	67,2	15,3	50,5
Est	108	101	3,0	35,1	61,9	8,7	55,4
Vest	98	92	8,9	29,2	61,9	10,5	54,7
Sud-Vest	101	95	8,6	24,4	66,9	11,0	53,3
Centru-Est	111	105	5,2	30,8	64,0	10,2	56,7
Mediterrana	99	93	4,8	19,1	76,1	14,7	50,2
Irlanda	71	81	12,0	27,8	60,2	14,3	53,9
Italia d.c.	92	102	7,5	32,1	60,4	12,0	47,4
Nord-Vest	104	117	4,8	36,9	58,3	8,7	48,2
Lombardia	117	131	3,5	41,8	54,7	6,1	50,9
Nord-Est	112	126	6,3	37,2	56,5	6,0	50,3
Emilia-Romagna	112	126	8,4	35,0	56,6	6,3	51,0
Centru	95	106	5,5	35,6	58,9	8,0	48,3
Lazio	107	120	4,6	20,5	74,8	12,8	47,3
Abruzzo-Molise	78	87	9,7	31,3	59,0	10,8	46,7
Campogna	61	69	10,2	23,3	66,6	25,9	44,0
Sud	62	69	15,7	23,2	61,2	18,8	42,8
Sicilia	64	71	13,2	18,4	48,4	23,3	42,0
Sardinia	69	77	15,3	24,6	60,1	20,8	44,7
Luxemburg	168	160	3,9	25,3	70,9	2,7	50,8
Olanda d.c.	108	103	3,8	23,4	72,8	7,3	59,2
Olanda de Nord	107	102	4,9	26,3	68,8	8,9	55,8
Olanda de Est	95	90	5,2	26,2	68,6	7,1	59,7
Olanda de Vest	117	111	2,9	19,1	78,0	7,3	59,7
Olanda de Sud	103	98	4,1	28,5	67,4	6,9	59,3
Austria d.c.	122	112	7,3	32,1	60,6		59,4
Austria de Est	136	124	6,1	28,7	65,2		59,3
Austria de Sud	96	88	9,9	33,3	58,8		55,6
Austria de Vest	122	112	7,4	35,3	57,3		62,0

Indicator	P.I.B/loc.(1993)	Struct. ocup. (1995)	Șomaj (aprilie 1995)			Rată de activitate (1995)	
			A	I	S		
Tara și regiunea	ECU	P.P.S.					
Portugalia d.c.	46	69	11,5	32,2	56,3	7,1	58,1
Continent	47	70	11,2	32,4	56,4	7,1	58,1
Azore	28	42	21,0	23,3	55,6	7,3	51,7
Madeira	30	45	13,8	31,6	54,7	4,6	54,3
Finlanda d.c.	89	91	7,8	27,6	64,6	18,1	61,1
Manner-Suomi	88	91	7,7	27,6	64,6	18,2	64,1
Aland	123	126	9,6	20,7	69,7	6,2	60,6
Suedia	114	98	3,3	25,8	71,0	9,1	63,6
Regatul Unit	87	99	2,1	27,4	70,5	8,8	61,5
Nord	78	89	1,8	31,4	66,8	11,0	57,7
Yorkshire și Humberside	80	91	2,2	30,1	67,7	9,1	61,3
East Mindlands	82	93	2,4	35,4	62,2	7,8	62,7
East Anglia	891	101	3,8	27,5	68,7	6,7	63,7
Sud-Est	102	116	0,9	22,1	77,0	8,6	64,0
Sud-Vest	83	94	3,7	25,7	70,5	7,6	61,9
West Midlands	80	91	2,2	34,3	63,5	9,9	61,7
Nord-Vest	78	90	1,1	29,5	69,4	11,0	58,4
Wales	74	84	3,7	30,2	66,1	8,7	56,5
Scotia	85	97	2,7	26,3	71,0	8,8	61,1
Irlanda de Nord	69	79	5,8	26,2	67,9	13,0	57,6

Sursa: *** Eurostat, regions, 1996, Brussels, 1996



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 47/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**LUCRĂRI PUBLICATE
ÎN ANUL 1998**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 1998	841
I. Analele Institutului Național de Cercetări Economice, nr. 1, 2-3, 4-5, 6/1998.....	846
II. Studii și cercetări economice, nr. 1, 2, 3-4, 5-6-7, 8-9, 10-11, 12/1998.....	846
III. Probleme economice, nr. 1, 2, 3-4, 5, 6, 7, 8-9, 10-11, 12, 13, 14-15, 16, 17, 18-19, 20, 21-22, 23-24, 25, 26, 27, 28-29, 30, 31, 32, 33, 34-35, 36, 37, 38-39, 40, 41, 42, 43-44, 45, 46, 47/1998.....	847
IV. Romanian Economic Research Observer, nr. 1, 2, 3-4, 5, 6-7, 8, 9, 10, 11-12/1998.....	851
V. Alte lucrări ale institutelor	852
VI. Lucrări publicate în regim editorial prin editura EXPERT.....	852

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ În anul 1998

Centrul de Informare și Documentare Economică este unitate din structura Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române.

I. Centrul de Informare și Documentare Economică a continuat și în anul 1998 să-și desfășoare activitățile specifice de asigurare a informării și documentării cercetării științifice economice, de editare și valorificare a rezultatelor cercetării din institutele componente ale INCE, de editare a unor lucrări fundamentale. Totodată, Centrul de Informare și Documentare Economică și-a continuat activitatea în baza programelor proprii, care au în vedere valorificarea gândirii economice moderne și contemporane românești, pregătirea exploatarei automate a fondului bibliografic al bibliotecii INCE, construirea sistemului intern de citări ale contribuțiilor cercetătorilor INCE la știința economică, valorificarea rezultatelor cercetării științifice economice din institutele componente ale INCE.

1. O preocupare prioritară în activitatea Centrului de Informare și Documentare Economică o constituie participarea la realizarea temei de cercetare **“Premiile Nobel pentru economie și limbajul economic național - cercetări de epistemologie economică”**, coordonată de acad. Tudorel Postolache. Primul volum al seriei consacrate laureaților Nobel pentru economie, care acoperă perioada 1969-1978, este pregătit pentru dezbateră în cadrul colectivului științific de redactare; a fost integral asigurată baza documentară (selecție texte), traducerea, procesarea și prima lectură a volumului, respectiv asistența științifică pentru pregătirea manuscrisului.

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 și și-a manifestat interesul pentru a colabora în continuare **cu INCE și cu CIDE pentru realizarea lui.**

2. Și în această perioadă, Centrul de Informare și Documentare Economică s-a preocupat de promovarea unor cât mai bune relații cu presa de

specialitate economică din România, precum și cu agențiile naționale de știri, în vederea difuzării cât mai largi a rezultatelor cercetărilor. În publicațiile “Adevărul economic”, “Economistul”, “Capital”, “Azi” au fost prezentate sau preluate parțial ori integral cercetări realizate în institut, iar agențiile de presă Mediafax și Rompress, cu care Centrul de Informare și Documentare Economică a dezvoltat un schimb de informații operativ și mai eficient, au înscris în circuitele informaționale activitatea INCE.

O noutate a acestei perioade o constituie continuarea colaborării - în ideea promovării activității INCE și CIDE - cu Societatea Română de Radiodifuziune, Programul România-cultural, unde directorul Centrului a susținut, în perioada ianuarie-iunie 1998, o emisiune săptămânală de informare și documentare economică, accentul fiind pus pe cercetarea desfășurată în institut.

II. În anul 1998, Centrul de Informare și Documentare Economică a realizat:

1. În cadrul programului valorificare a gândirii economice românești:

- Editarea în limba română a operei complete Nicholas Georgescu-Roegen - volumul III (din seria celor 7) - “Statistică și matematică” - și anume:
 - Cartea I - “Metoda statistică” (468 p.);
 - Cartea II - “Statistică și matematică” (288 p.).

Se află în fază avansată de elaborare editorială (acordarea vizei BT) volumul IV, cartea I - “Analitical economics”.

- Referitor la ediția critică “Ion Ghica - Scrieri economice”, volumul “Memorii” - se află în pregătire pentru tipar și căutare de resurse financiare extrabugetare pentru finalizarea tipografică.

2. Editarea de publicații primare de informare și documentare economică pentru valorificarea rezultatelor cercetării științifice desfășurate în institutele componente ale INCE.

S-a asigurat editarea și difuzarea a:

- 47 apariții din săptămânalul “**Probleme economice**”;
- 12 apariții din buletinul lunar “**Studii și cercetări economice**”;
- 12 apariții din publicația destinată schimburilor cu străinătatea, în limbile engleză și franceză - “**Romanian Economic Research Observer**”/ “**L’Observateur de la Recherche Economique Roumaine**”;

- 6 apariții „**Analele Institutului Național de Cercetări Economice**”;
- seria „**Biblioteca Demographica**”, coordonată de Centrul de Cercetări Demografice al Academiei Române (2 apariții);
- 6 apariții din periodicul „**Populație și societate**” al Centrului de Cercetări Demografice.

În anul 1998, cele 6 serii de publicații ale CIDE au cuprins 85 de apariții, într-un tiraj mediu de 450 de exemplare, însumând peste două milioane de pagini.

La acestea se adaugă neperiodicele „Economia României - evoluții pe termen scurt” și „Revista română de economie”, ca și sintezele și rezumatele unui număr important de teze de doctorat.

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 și studii elaborate în INCE, precum și titlurile tuturor materialelor publicate de CIDE în perioada ianuarie 1990 - decembrie 1998.

Volumul urmează să apară în trimestrul I 1999.

3. Centrul de Informare și Documentare Economică a contribuit în măsură substanțială la editarea Raportului Național al Dezvoltării Umane ediția 1998, în limbile română și engleză.

Lucrarea, inițiată de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare și realizată de INCE, se bucură de un interes de excepție în țară și în străinătate, fiind și din punct de vedere editorial o reușită aparte a CIDE.

Lansarea oficială a celor două versiuni s-a produs la 2 octombrie 1998 la Cotroceni, sub patronajul președinției României. Cu acest prilej, președintele României, dl Emil Constantinescu, și ambasadorul rezident al PNUD la București, dna Leueen Miller, au adresat aprecieri deosebite pentru calitatea editorială și termenele în care s-au realizat cele două ediții ale lucrării. Proceedinguri privind evenimentul lansării oficiale a Raportului au fost cuprinse în seria „Probleme economice” (nr. 36) și „Romanian economic research observer” (nr. 10).

III. În cadrul preocupărilor de asistență de specialitate pentru institutetele din componența INCE, Centrul de Informare și Documentare Economică a acordat, în permanență, sprijin științific și logistic doctoranzilor din cadrul institutului, la cererea acestora; a asigurat aparatul tehnic pentru

anchetele de teren desfășurate de institute (chestionare, machete, formulare), programele și culegerile de materiale pentru sesiuni, seminarii, simpozioane și alte manifestări științifice.

O notă specială se impune privind colaborarea Centrului cu Institutul de Cercetare a Calității Vieții, cu Institutul de Economie Agrară și Centrul de Cercetări Demografice. De altfel, conducerile institutelor respective și-au exprimat în repetate rânduri aprecierile privind această colaborare.

IV. Cooperarea internațională

1. Ca o dimensiune a înscrierii Institutului Național de Cercetări Economice în circuitul european al cercetării științifice economice academice se înscrie și activitatea desfășurată de Centrul de Studii și Documentare România-Luxemburg, centru coordonat de Excelența Sa dl Pierre Werner, copreședinte de onoare al Guvernului din Luxemburg, împreună cu dl academician Tudorel Postolache.

În luna mai a.c. Centrul a primit vizita Excelenței Sale dl Pierre Werner, care, alături de dna Erna Hennicot Schoepges, ministrul culturii, educației și cultelor din Luxemburg, a adus cuvinte de prețuire pentru activitatea Centrului, pentru programul științific și cultural desfășurat în cadrul acestuia.

Aprecieri și remarcе favorabile pentru CIDE și CEDROMLUX au fost formulate de dna Erna Hennicot-Schoepges și cu ocazia vizitei sale, efectuată la invitația Academiei Române, în decembrie 1998, în cadrul programului de omagiere a Excelenței Sale dl Pierre Werner ca membru de onoare al Academiei la împlinirea vârstei de 85 de ani.

2. În perioada februarie-mai 1998, Centrul a găzduit cursul „Economia Luxemburgului: între specificitate și valențele sale general-umane” (curs masterat derulat pe parcursul a 60 de ore) susținut de acad. prof. Tudorel Postolache, catedra de Economie politică - ASE, București.

3. În luna mai a.c., Centrul a primit vizita maestrului Nicolae Pantea, solist român și profesor la Conservatorul de muzică din Marele Ducat, care a evocat, de asemenea, în termeni excelenți, activitatea CEDROMLUX ca instituție academică de știință și cultură.

4. Centrul de Informare și Documentare Economică și Centrul de Studii și Documentare România-Luxemburg sunt membri fondatori ai Comitetului Român al Distribuției, organism afiliat la Asociația Internațională a Distribuției (AIDA), al cărei secretar general, dl Leon F. Wegnez, a acceptat o colaborare permanentă atât în folosul cercetătorilor

din România, cât și în editarea cu Asociația Română de Marketing a revistei "Marketing-Management". De altfel, dl Leon Wegnez a vizitat Centrul nostru, în luna februarie a.c., prilej cu care au fost stabilite coordonatele organizării la București, în perioada 18-19 mai a.c., a celui de-al 24-lea Congres AIDA. Cooptarea CIDE și CEDROMLUX în comitetul de organizare constituie, după părerea noastră, recunoașterea aportului nostru la dezvoltarea schimbului de informații în domeniul logisticii și distribuției. Aceasta, cu atât mai mult cu cât Centrul de Informare și Documentare Economică a publicat - în exclusivitate pentru România și în una din seriile proprii de buletine - Cartea Verde a Comerțului European, sub îngrijirea parlamentarului Ricardo Garosci.

De altfel, pentru această colaborare, conducerea Centrului de Informare și Documentare Economică a primit Diploma de Onoare pe anul 1997 pentru preocuparea de implementare a tehnicilor de merchandising în distribuția din România.

5. Ca urmare a succesului de care s-au bucurat lucrările Congresului AIDA de la București la care au participat peste 80 de oaspeți din străinătate, reprezentând un spectru deosebit de larg al distribuției mondiale, Centrul a primit Diploma de Onoare a Congresului, fiind nominalizat în documentele oficiale AIDA ca principal partener de dialog în domeniul distribuției și economiei de piață.

Valeriu Ioan-Franc
Directorul Centrului

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 1998

I. ANALELE INSTITUTULUI NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Nr. 1/1998 (Anul VIII, vol. 28)

- Decupaje teritoriale și politică de dezvoltare regională în România, CCD, acad. Vladimir TREBICI, prof. dr. Ioan IANOȘ, prof. dr. Dumitru SANDU (36 p.)

Nr. 2-3/1998 (Anul VIII, vol. 29-30)

- Agricultura României în context național și european. Forțe inerțiale și dinamice ale restructurării agriculturii, IEA, prof. dr. Dinu GAVRILESCU, dr. Floarea BORDÂNC, Aurelia SÂRBU, prof. dr. Radu VOICU, Tudor MOGA, dr. Ioan DAVIDOVICI, prof. dr. Gheorghe BURLACU, prof. dr. Victor MANOLE, Ștefan MITRACHE, prof. dr. Marin POPESCU, Camelia TOMA, Eugen BURCEA, Maria TOMESCU, Liviu-Mihail MATEESCU, Tincuța IOZU, Marioara RUSU, Elena SIMA, prof. dr. Maria VINCZE, dr. Valentin BOHATEREȚ, Cristian HOTEA (110 p.)

Nr. 4-5/1998 (Anul VIII, vol. 31-32)

- Populația României după naționalitate și religie. Demografie regională și diferențială, CCD, acad. Vladimir TREBICI (120p.)

Nr. 6/1998 (Anul VIII, vol. 33)

- O strategie realistă și eficientă de ocupare a forței de muncă și combatere a șomajului, IEI, dr. Steliana PERTȚ (94 p.)

II. STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE

Nr. 1/1998

- Institutul Național de Cercetări Economice în anul 1997, INCE (46 p.)

Nr. 2/1998

- Comportamentul economic în gândirea economică din secolele XV-XVIII, IPE, dr. Victor STOICA (48 p.)

Nr. 3-4/1998

- Oportunități de restructurare a industriei zahărului românesc. Studii de caz, IEA, Mihaela COSTEA, Gabriela SECARĂ, Mariana GRODEA, Daniela GIURCA, Anca PÂRVU, Aurelia SÂRBU, dr. Angela POPESCU (132 p.)

Nr. 5-6-7/1998

- Modificări structurale ale industriei de prelucrare primară în perspectiva integrării în Uniunea Europeană, IEI, prof. dr. Corneliu RUSSU, conf. dr. Viorica RĂDUCANU, Marius BULEARCĂ, Marina BĂDILEANU, Cristian SIMA, Cornelia NEAGU, Cristiana TUDOR-SOARE (156 p.)

Nr. 8-9/1998

- Gândirea economică din secolele XIX-XX despre comportamentul economic. Sinteză, IFPPV, dr. Victor STOICA (106 p.)

Nr. 10-11/1998

- Aspecte teoretice ale armonizării politicii monetare a României cu politica monetară a Uniunii Europene, IFPPV, Lucian IONESCU, Georgiana CHITIGĂ, Floarea IORDACHE, Elena MOȘNEANU, Gheorghe SANDU, Elena DAVID (128 p.)

Nr. 12/1998

- Flexibilitatea IMM-urilor românești și dinamismul cererii în economia europeană, IEI, Daniel MĂRGUȘ (108 p.)

III. PROBLEME ECONOMICE

Nr. 1/1998

- Cartea verde a comerțului european. Proiect, INCE (48 p.)

Nr. 2/1998

- Sănătatea populației mondiale în ultimul deceniu. Factori de risc în epoca actuală, ICCV, dr. Mariana STANCIU (44 p.)

Nr. 3-4/1998

- Cuantificări ale dinamicii potențialului economiei românești (Partea a II-a), IEN, dr. Florin Marius PAVELESCU (58 p.)

Nr. 5/1998

- Conjunctura economică a Ungariei. Cine-i urmează exemplul?, IEM, Mihai BRATU (28 p.)

Nr. 6/1998

- Știința economică. Cunoaștere și construcție de realitate economică. Condiții logice ale raționamentelor specifice științei economice, IEI, conf. dr. Viorica RĂDUCANU, Sabin MUSCALU, Mihaela CONSTANTINESCU (54 p.)

Nr. 7/1998

- Schimbări în sistemul public de pensii în România, IEN, dr. Constantin GRIGORESCU (40 p.)

Nr. 8-9/1998

- Procese, decalaje și tendințe privind ocuparea forței de muncă, IEN, Diana PREDA (64 p.)

Nr. 10-11/1998

- Perspectiva actuală a integrării României în Uniunea Europeană, INCE, dr. Eugeniu DIATCU, dr. Emilian M. DOBRESCU (104 p.)

Nr. 12/1998

- Comunicarea în masă. Componenta ecologică de stimulare a reformei și integrării în Uniunea Europeană, IEI, Doina TĂTARU (38 p.)

Nr. 13/1998

- Producerea zahărului în România. Potențial tehnico-economic actual și performanțe europene, IEA, Mihaela COSTEA, Gabriela SECARĂ, Daniela GIURCA, Mariana GRODEA, Radu VĂLEANU (62 p.)

Nr. 14-15/1998

- Modificări structurale și operaționale ale sistemului bancar în contextul integrării României în Comunitatea Europeană, INCE, Constantin ROTARU (58 p.)

Nr. 16/1998

- Piața internă și externă a strugurilor. Alternative de politici de redresare a producției, IEA, Gabriela SECARĂ (28 p.)

Nr. 17/1998

- Piața internă și externă a laptelui și a produselor lactate. Alternative de politici comerciale, IEA, Mariana GRODEA (36 p.)

Nr. 18-19/1998

- Măsurarea sărăciei, IEN, Maria MOLNAR (70 p.)

Nr. 20/1998

- Piața internă și externă a tomatelor și a cartofilor. Alternative de politici comerciale, Daniela GIURCA (50 p.)

Nr. 21-22/1998

- Coordonate ale sărăciei în România, IEN, Maria MOLNAR (102 p.)

Nr. 23-24/1998

- Reforma securității sociale în România. Evaluări din perspectiva integrării în Uniunea Europeană. Reforma sistemului de sănătate în România, IEN, dr. Marcela IRIMIE (94 p.)

Nr. 25/1998

- Investițiile în economia României, IEN, dr. Gheorghe ZAMAN, Grigore VÂLCEANU (54 p.)

Nr. 26/1998

- Decalaje în modernizarea economiei românești, INCE, prof. univ. Constantin IONETE (18 p.)

Nr. 27/1998

- Mutații în folosirea timpului liber în mediul urban din România, INCE, dr. Ion IONESCU (54 p.)

Nr. 28-29/1998

- Piața cerealelor. Conjunctură mondială și context național, IEA, dr. Angela POPESCU (76 p.)

Nr. 30/1998

- Caracteristici și modele monetare de estimare a economiei subterane, IEI, Eladia PRANDEA (28 p.)

Nr. 31/1998

- Armonizarea modernizării infrastructurii transporturilor cu dezvoltarea sistemului economic național, IEI, Mihai STOICA (42 p.)

Nr. 32/1998

- Cercetarea științifică economică și dezvoltarea, INCE, prof. univ. Constantin IONETE (16 p.)

Nr. 33/1998

- Rolul instituțiilor în dezvoltarea agriculturii și a spațiului rural, IEA, dr. Simona BARA, Minodora MOLDOVAN (56 p.)

Nr. 34-35/1998

- De la teoria economică walrasiană la teoriile economice actuale, INCE, dr. Paul MARINESCU (96 p.)

Nr. 36/1998

- Eveniment - Lansarea oficială a "Raportului Național al Dezvoltării Umane" - ediția 1998, INCE (24 p.)

Nr. 37/1998

- Stadiul actual și propuneri de dezvoltare a industriei în teritoriul zonal riveran Dunării, IEI, prof. univ. dr. Corneliu RUSSU, Nicoleta HORNIANACHI, Daniela ANTONESCU (48 p.)

Nr. 38-39/1998

- Stimularea constituirii și funcționării IMM în perspectiva integrării acestora în economia europeană, IEI, prof. univ. dr. Corneliu RUSSU, dr. Lucian CROITORU, dr. Sabin MUSCALU, Daniel MĂRGUȘ (112 p.)

Nr. 40/1998

- Costul forței de muncă din perspectiva pregătirii pentru aderarea la U.E. Evoluții. Decalaje, IEN, Valentina VASILE (62 p.)

Nr. 41/1998

- Restructurarea și privatizarea în România (1998), IEN, dr. Gheorghe ZAMAN, Grigore VÂLCEANU, (26 p.)

Nr. 42/1998

- Managementul și reforma economică, IEN, dr. Ioan BRATU (46 p.)

Nr. 43-44/1998

- Mecanismul fiscal. Particularități și incidențe asupra restructurării, IEN, Marcela NANEȘ (124 p.)

Nr. 45/1998

- Protecția socială a șomerilor, IEN, Constanța PETCU (98 p.)

Nr. 46/1998

- Dezvoltarea regională și utilizarea forței de muncă, IEN, dr. Florin Marius PAVELESCU (76 p.)

Nr. 47/1998

- Lucrări publicate în anul 1998, CIDE, Valeriu IOAN-FRANC, Aida SARCHIZIAN, Rodica DAVIDOVICI (20 p.)

**IV. ROMANIAN ECONOMIC
RESEARCH OBSERVER****Nr. 1/1998**

- Changes in Romania's public pension system, IEN, dr. Constantin GRIGORESCU (22 p.)

Nr. 2/1998

- Business Services and Romania's Integration into the World Economy, IEM, Agnes GHIBUȚIU (56 p.)

Nr. 3-4/1998

- Empirical Research on Financial Market in Romanian Private Farm Sector, INCE, Franz HEIDHUES, Gertrude SCHRIEDER, Paul HARE, Junior DAVIS, Angela GABURICI (50 p.)

Nr. 5/1998

- Rural Financial Market for the Small Private Farm Sector in Romania, INCE, Franz HEIDHUES, Angela GABURICI (52 p.)

Nr. 6-7/1998

- The experience of reforms in Romania. Ownership and Control Structures in Romania, Part One, IEN, dr. Gheorghe ZAMAN, dr. Ioan BRATU (70 p.)

Nr. 8/1998

- An Econometric Model for Romanian Regional Forecasting Analysis, INCE, dr. Dorin JULA, dr. Daniela CONSTANTIN, Nicoleta JULA (30 p.)

Nr. 9/1998

- The Monetary Overhang in the Former Centrally Planned Economies or The Case of Missing Money-Holders. The Case of Romania, IEN, Luoana Dana DULGHERU (52 p.)

Nr. 10/1998

- The Official Launching of "The 1998 National Human Development Report - Romania", INCE (20 p.)

Nr. 11-12/1998

- The experience of reforms in Romania. Ownership Control and Firm Performance in Romania, Part Two, IEN, dr. Ioan BRATU (56 p.)

V. ALTE LUCRĂRI ALE INSTITUTELOR

Rezumate ale tezelor de doctorat:

- Concurența între agenții economici din România. Factori și efecte, Delia COJOCARU (48 p.)
- Managementul strategic al întreprinderilor mici și mijlocii, Lucica M. CRĂCIUN (50 p.)
- Teorii moderne privind consumul, Titel NEGRU (48 p.)
- Minimul de trai și veniturile populației, Maria MOLNAR (42 p.)
- Managementul strategic al întreprinderii în perioada de tranziție a României la economia de piață, Marcela NANEȘ (68 p.)
- Mutații în turismul românesc, Ion IONESCU (60 p.)
- Perfecționarea activității comerciale în contextul utilizării codului de bare, Săndel GRONSKI (54 p.)

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

1. **Asigurări și reasigurări** (ediția a doua revăzută și adăugită), autori acad. Iulian VĂCĂREL și prof. Florian BERCEA (540 p.).
2. **Inițiere în afacerile mici și mijlocii**, autori Maria MOLDOVEANU, Emilian M. DOBRESCU, Valeriu IOAN-FRANC, în colecția Training în management, FIMAN (180 p.).

-
3. **Tranziția economiei sau tranziția științei economice?**, autor Lucian-Liviu ALBU (168 p.).
 4. **Macromodels of the Romanian Transition Economy**, second edition, autor Emilian DOBRESCU (274 p.).
 5. **Un projet ouvert. Discours sur l'integration européenne**, autor acad. Tudorel POSTOLACHE (100 p.).
 - 6-7. **Methods and Instruments for Poverty Measurements**, în limbile română și engleză, coord. Cătălin ZAMFIR, membru corespondent al Academiei Române, în colaborare cu PNUD (122 p.).
 8. **Metoda statistică**, Nicholas GEORGESCU-ROEGEN (468 p.).
 9. **Statistică și matematică**, Nicholas GEORGESCU-ROEGEN (288 p.).
 10. **Analiza creditului**, Richard LLOYD, Hanns Peter MUTH, Frederick H. GERALCH (142 p.).
 - 11-12. **Raportul Național de Dezvoltării Umane - 1998**, în limbile română și engleză - realizat de un grup de cercetători din cadrul INCE (152 p.).
 13. **Băncile - mică enciclopedie**, autori acad. Costin KIRIȚESCU, membru al Academiei Române, și Emilian M. DOBRESCU, secretarul științific al Secției de științe economice, juridice și sociologie (494 p.).

INDEX DE AUTORI

- ABRAHAM Dorel, 396 (XLVIII)
 ADRIAN Dan, 396 (XLVIII)
 ANCA A., 374 (XLVIII)
 ANGELESCU Coralia, 64 (XLVIII)
 ANTONESCU Daniela, 399, 436 (XLVIII)
 AOKI M., 374 (XLVIII)
 ARROW K., 330, 338, 340, 341, 342, 350 (XLVIII)
- BĂCESCU A., 722 (XLVIII)
 BĂCESCU M., 722 (XLVIII)
 BĂLAȘA Ana, 389, 395 (XLVIII)
 BARA Simona, 255, 295, 309 (XLVIII)
 BARNETT W., 374 (XLVIII)
 BEBBASCH Ch., 722 (XLVIII)
 BELLI Nicolae, 175 (XLVIII)
 BÉNASSY J.P., 365, 367, 374 (XLVIII)
 BENTHAM J., 374 (XLVIII)
 BERNARD Schmitt, 324 (XLVIII)
 BIGGS Tyler, 20 (XLVIII)
 BLAUG M., 374, 793 (XLVIII)
 BONDON R., 47 (XLVIII)
 BRATU Ioan, 619 (XLVIII)
 BREMOND J., 657, 722 (XLVIII)
 BRUGGER Ernst A., 20 (XLVIII)
 BULBOREA I., 374 (XLVIII)
 BUSCO S., 794 (XLVIII)
- CAGAN P., 192 (XLVIII)
 CĂMĂȘOIU Camelia, 396 (XLVIII)
 CÂMPEANU Mariana, 396 (XLVIII)
 CARTELIER J., 374 (XLVIII)
 CASSEL D., 189 (XLVIII)
 CHAMBERLIN E.H., 374 (XLVIII)
 CHIRCĂ Constantin, 389, 395 (XLVIII)
 CHIRIȚESCU D., 722 (XLVIII)
 CIUTACU Constantin, 539, 592 (XLVIII)
 CLARK John Bates, 328 (XLVIII)
 COLLETTE Ch., 722 (XLVIII)
 CONSTANTIN M., 100, 175 (XLVIII)
- CONSTANTINESCU Emil, 383 (XLVIII)
 CONSTANTINESCU N.N., 635 (XLVIII)
 CONSTANTINESCU Ștefan, 396 (XLVIII)
 COȘEA Mircea, 632, 633, 635 (XLVIII)
 CROITORU L., 722 (XLVIII)
- DĂIANU D., 7, 722 (XLVIII)
 DEBREU Gerard, 317, 325, 330, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 350, 374 (XLVIII)
 DIACONESCU C., 175 (XLVIII)
 DIDIER Michel, 67 (XLVIII)
 DIMITROV M., 722 (XLVIII)
 DINCULESCU Victor, 381, 389, 392 (XLVIII)
 DINU Elena, 396 (XLVIII)
 DOBRESCU E., 374 (XLVIII)
 DOMENACH J. M., 64 (XLVIII)
 DORFMAN R., 374 (XLVIII)
 DRĂCEA M., 722 (XLVIII)
 DRAGOTĂ, V., 708, 723 (XLVIII)
 DROUIN V., 785 (XLVIII)
 DUDLEY J.W., 455, 514 (XLVIII)
 DUMAZEDIER J., 65 (XLVIII)
 DUMITRESCU Mihail, 623, 624, 639 (XLVIII)
 DUMITRU Dumitru, 175 (XLVIII)
 DUMITRU M., 374 (XLVIII)
- EDGEWORTH F., 327, 366, 374 (XLVIII)
 ENTHOVEN A., 374 (XLVIII)
 ERNSTE H., 794 (XLVIII)
 EȘEANU Cristina, 175 (XLVIII)
- FAGHIURA H.G., 374 (XLVIII)
 FISHER Irving, 355 (XLVIII)
 FOCA Gheorghe, 638 (XLVIII)
 FRANCISC Albert, 65 (XLVIII)
 FRÂNCU M., 722 (XLVIII)

FRIEDMAN Milton, 318, 355, 356, 357,
358, 374 (XLVIII)
FROIS G.A., 374 (XLVIII)

GARCIA S., 195 (XLVIII)
GAVRILESCU D., 175 (XLVIII)
GÉLEDAN A., 657, 722 (XLVIII)
GEORGESCU Ioan, 514 (XLVIII)
GEORGESCU-ROEGEN N., 374
(XLVIII)
GERARDIN L. A., 64 (XLVIII)
GHEORGHE Mihaela, 646 (XLVIII)
GHERSI G., 176 (XLVIII)
GIDE Ch., 374 (XLVIII)
GOSSEN H., 374 (XLVIII)
GRABHER Gerot, 160 (XLVIII)
GREINER D., 785 (XLVIII)
GUERRIEN B., 374, 375 (XLVIII)
GUISSET X., 448, 450, 471, 514
(XLVIII)
GUITTON H., 375 (XLVIII)
GUTMAN P. M., 192 (XLVIII)

HAHN Frank, 317, 342 (XLVIII)
HANSEN A., 375 (XLVIII)
HARRIGAN J., 175 (XLVIII)
HARVEY Armstrong, 514 (XLVIII)
HARVEY Mark, 555, 592 (XLVIII)
HAUSMAN Daniel M., 317 (XLVIII)
HICKS, 333, 334, 339, 347, 359, 365
(XLVIII)
HILDENBRAND W., 375 (XLVIII)
HOANȚĂ N., 722 (XLVIII)
HORNIA NSCHI Nicoleta, 399, 514
(XLVIII)

IANCU Aurel, 263 (XLVIII)
IOAN-FRANC Valeriu, 389 (XLVIII)
IONESCU Ion, 59 (XLVIII)
IONESCU T., 375 (XLVIII)
IONETE Constantin, 43, 51, 241, 309,
381, 389, 390, 395 (XLVIII)

JAFFÉ H., 375 (XLVIII)
JIFCU Gabriel, 396 (XLVIII)

KAKUTANI S., 340 (XLVIII)
KENNETH Arow, 317 (XLVIII)
KEYNES John Maynard, 245, 317, 324,
331, 332, 333, 334, 335, 336, 337,
338, 339, 358, 359, 365, 369, 371,
375, 376 (XLVIII)
KIRMAN A.P., 375 (XLVIII)
KLEIN L., 375 (XLVIII)
KOOPMANS T.C., 340 (XLVIII)
KORNAI János, 324, 351 (XLVIII)
KREGEL Jan, 160 (XLVIII)
KURZ M., 375 (XLVIII)

LAGRANGE Louis, 175, 176 (XLVIII)
LAKATOS I., 375 (XLVIII)
LANCASTER K., 375 (XLVIII)
LAPIN N. I., 64 (XLVIII)
LAURENT R., 193 (XLVIII)
LAWRENCE Klein, 339 (XLVIII)
LEIJONHUFVUD A., 375 (XLVIII)
LEONTIEFF W., 372 (XLVIII)
LEUEEN Miller, 381, 383, 385, 387,
390, 391 (XLVIII)
LEWANDOWSKI R., 64 (XLVIII)
LEWIS W.A., 9 (XLVIII)
LINDER Elizabeth Eperjesi, 533, 539,
551, 592 (XLVIII)
LOADER R., 175 (XLVIII)

MADGEARU, V., 52 (XLVIII)
MAIER V., 794 (XLVIII)
MAIORESCU T. G., 64 (XLVIII)
MALASSIS L., 176 (XLVIII)
MALINVAUD E., 365, 375 (XLVIII)
MALTHUS T.R., 375 (XLVIII)
MANEA Carmen, 396 (XLVIII)
MARCOVICI Octav, 396 (XLVIII)
MARINESCU Paul, 313 (XLVIII)
MARSHALL A., 328, 375, 794 (XLVIII)
MĂȚĂUAN Gabriel, 646 (XLVIII)
MATZNER Egor, 160 (XLVIII)
MEAGES Nigel, 583, 592 (XLVIII)
MEDINIER H., 785 (XLVIII)
MEGGINSON L., 423, 424 (XLVIII)

MIHAI Ștefan, 396 (XLVIII)
 MIHĂILESCU Al., 514 (XLVIII)
 MIHULEAC Emil, 626 (XLVIII)
 MILL St., 317 (XLVIII)
 MOLDOVAN M., 309 (XLVIII)
 MOLDOVAN Minodora, 255, 295
 (XLVIII)
 MOROIANU-ZLĂTESCU Irina, 396
 (XLVIII)

NANEȘ Marcela, 653, 718, 723 (XLVIII)
 NASH J., 340 (XLVIII)
 NECHITA V., 375 (XLVIII)
 NEGRICOIU Aurel, 176 (XLVIII)
 NEGUCIOIU A., 160 (XLVIII)
 NEUMANN J. von, 340 (XLVIII)
 NICOLAE F., 176 (XLVIII)
 NICOLESCU M.R., 459, 514 (XLVIII)
 NICOLESCU Mihail Romeo, 450
 (XLVIII)
 NICOLESCU Ovidiu, 514, 625 (XLVIII)
 NORTH Douglas, 263 (XLVIII)

PANAIT Golu, 79 (XLVIII)
 PANDURU Filofteia, 389 (XLVIII)
 PÂNZARU Petru, 396 (XLVIII)
 PARETO V., 327, 328, 329, 340, 343,
 348, 349, 362, 366, 375, 376
 (XLVIII)
 PARK T., 195 (XLVIII)
 PARPALĂ O., 110, 166, 176 (XLVIII)
 PATINKIN Don, 339 (XLVIII)
 PĂUN Constanța, 396 (XLVIII)
 PAVELESCU Florin Marius, 789
 (XLVIII)
 PAVELESCU, P., 710 (XLVIII)
 PEBEREAU M., 659, 723 (XLVIII)
 PEROUX Fr., 366, 375 (XLVIII)
 PERT, S., 389, 395, 525, 591, 592,
 710, 723 (XLVIII)
 PETCU Constanța, 727 (XLVIII)
 PHELPS E.S., 338, 375 (XLVIII)
 PICCHIO Antonella, 525, 530, 592
 (XLVIII)
 PIGOU A.C., 373 (XLVIII)

PILAT V., 15 (XLVIII)
 PIROU G., 376 (XLVIII)
 PLATON Victor, 436 (XLVIII)
 POENARU Maria, 396 (XLVIII)
 POP Luana, 389 (XLVIII)
 POP Marius, 396 (XLVIII)
 POPESCU Angela, 95, 138 (XLVIII)
 POPESCU Nicolae, 396, 629 (XLVIII)
 POSTOLACHE T., 374 (XLVIII)
 PRANDEA Eladia, 179 (XLVIII)
 PRICOP Mihai, 623 (XLVIII)
 PYLE D., 186 (XLVIII)

RĂDĂCEANU Eduard, 625 (XLVIII)
 REISSERT B., 785 (XLVIII)
 RESNIK Paul, 424 (XLVIII)
 RICARDO D., 317 (XLVIII)
 RIST Ch., 374 (XLVIII)
 ROCHER G., 47 (XLVIII)
 ROMAN Ioana, 295, 309 (XLVIII)
 ROUBARD F., 184 (XLVIII)
 RUGINĂ A., 376 (XLVIII)
 RUPNIK J., 53 (XLVIII)
 RUSALI Mirela, 295, 309 (XLVIII)
 RUSSU Corneliu, 399, 404, 452, 514
 (XLVIII)

SACHS Jeffrey D., 592 (XLVIII)
 SAGUNA D.D., 450, 514 (XLVIII)
 SĂLĂJAN Viorel, 636 (XLVIII)
 SAMUELSON A., 376 (XLVIII)
 SAMUELSON P.A., 347, 349, 376
 (XLVIII)
 SCARF J., 345 (XLVIII)
 SCHMITT B., 376 (XLVIII)
 SCHUMPETER J., 376 (XLVIII)
 SCOTT A.J., 794 (XLVIII)
 SCOTT Ch., 423, 424 (XLVIII)
 SCWARZ St., 64 (XLVIII)
 SELAN V., 64 (XLVIII)
 SERUZIER M., 184 (XLVIII)
 SICHIGEA N., 722 (XLVIII)
 SMITH A., 317, 348, 371 (XLVIII)
 SNODGRASS Donald R., 20 (XLVIII)
 SNOWER Dennis J., 785 (XLVIII)

SOLOW R.M., 374 (XLVIII)
 SORENSEN A., 64 (XLVIII)
 STOICA Mihai, 203 (XLVIII)
 STORPER M., 794 (XLVIII)
 STROIE Simona, 396 (XLVIII)
 SUPEK R., 64 (XLVIII)
 SYRETT Stephen, 514, 797 (XLVIII)

ŞAGUNA D.D., 459 (XLVIII)

TĂNASE Florina, 396 (XLVIII)
 TANZI V., 195, 197 (XLVIII)
 TAYLOR Jim, 514 (XLVIII)
 TERZIEFF, C., 707 (XLVIII)
 TEŞLIUC E.D., 176 (XLVIII)
 TEŞLME E.D., 158 (XLVIII)
 THIRTLE C., 175 (XLVIII)
 TOLENTINO Arturo L., 489, 514 (XLVIII)
 TRACY Michael, 176 (XLVIII)
 TREFAŞ, C., 707, 723 (XLVIII)

VĂCĂREL I., 723 (XLVIII)
 VÂLCEANU Grigore, 3, 595, 709, 723 (XLVIII)
 VALCESCHINI E., 176 (XLVIII)

VÂŞCU, T., 708, 723 (XLVIII)
 VASILE Valentina, 519, 528, 538, 539, 592, 710, 723 (XLVIII)
 VAUGHAN-WHITEHEAD Daniel, 538, 539, 548, 574, 592 (XLVIII)
 VERBONCU Ion, 514, 625 (XLVIII)
 VIDONNE P., 376 (XLVIII)
 VILAIA D., 723 (XLVIII)
 VLĂDESCU Cristian, 396 (XLVIII)
 VOICU Nica, 168 (XLVIII)

WALRAS Leon, 317, 318, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 327, 328, 329, 334, 338, 339, 340, 345, 346, 348, 358, 366, 368, 372, 373, 376 (XLVIII)

WARNER Andrew M., 592 (XLVIII)
 WEINTRAUB Roy, 338 (XLVIII)
 WILLIAM Jaffé, 366 (XLVIII)
 WILLIAMS P., 376 (XLVIII)

ZAHIU Letiția, 117, 121, 132, 138, 176 (XLVIII)
 ZAMAN Gheorghe, 3, 176, 595, 709, 723 (XLVIII)