

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul L



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

1999

vol. L



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 978-973-159-212-1

Apărut 2017

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

1999

vol. L



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR

volumul L

PROBLEME ECONOMICE NR. 1/1999	1
<i>SALARIUL MINIM – INSTRUMENT DE COMBATERE A SĂRĂCIEI</i>	3
PREAMBUL	7
FORMELE ȘI SFERA DE ACȚIUNE A SALARIULUI MINIM	8
FUNCȚIILE SALARIULUI MINIM	10
MODALITĂȚI ȘI CRITERII DE STABILIRE A SALARIULUI MINIM	13
REVIZUIREA SALARIULUI MINIM	22
SALARIUL MINIM ÎN ROMÂNIA	23
BIBLIOGRAFIE	30
 PROBLEME ECONOMICE NR. 2-3/1999	 33
<i>MUTAȚII ÎN TURISMUL ROMÂNESC</i>	35
1. LOCUL OFERTEI ROMÂNEȘTI DE TURISM ÎN EUROPA	39
2. PRODUSE TURISTICE ROMÂNEȘTI	40
2.1. Vacanțe pe litoralul Mării Negre	40
2.2. Cură balneară	45
2.3. Turism montan	49
2.4. Turism cultural	54
2.5. Turism de week-end	58
2.6. Turism de afaceri și congrese	61
2.7. Turism deltaic	64
3. STRUCTURI TURISTICE	67
3.1. Structuri turistice de primire	67

VI

3.2. Rețeaua de alimentație publică	72
3.3. Agrementul	73
4. INFRASTRUCTURA ÎN DOMENIUL TRANSPORTURILOR	78
4.1. Rețeaua rutieră	78
4.2. Rețeaua feroviară	80
4.3. Rețeaua de transport aerian	82
4.4. Rețeaua de transport fluvial și maritim	82
4.5. Rețeaua serviciilor de comunicații	83
5. CEREREA TURISTICĂ – MUTAȚII	84
5.1. Evoluția circulației turistice	86
5.2. Piețe externe emitente de turiști pentru România	88
5.3. Circulația turistică în principalele zone ale țării	91
5.4. Excursii externe cu turiști români	94
5.5. Turismul intern al țării noastre	95
5.6. Turismul intern în activitățile touroperatorilor români	96
PROBLEME ECONOMICE NR. 4/1999	97
<i>BĂTRÂNII. SEGMENT AL POPULAȚIEI DEFAVORIZATE.</i> <i>ANCHETĂ LA NIVELUL CAPITALEI</i>	<i>99</i>
CUVÂNT ÎNAINTE	103
Capitolul I. STRUCTURA EȘANTIONULUI LUAT ÎN ANALIZĂ	104
Capitolul II. CARACTERISTICI ALE VIEȚII POPULAȚIEI VÂRSTNICE DIN BUCUREȘTI	109
1. Limitele suportului economic	109
2. Starea sănătății - una din problemele grave ale persoanelor de vârstă înaintată	115
3. Timpul liber - spațiul temporal nediversificat	116
4. Răspunsuri concludente	117
Capitolul III. SITUAȚIA BĂTRÂNILOR INTERNAȚI ÎN CĂMINE	119
1. Premise ale analizei	119
2. Aprecieri asupra condițiilor de viață din cămine	120

3. Relațiile interumane	122
4. Răspunsuri de sinteză	122
CONCLUZII DE ANSAMBLU	124

PROBLEME ECONOMICE NR. 5/1999 _____ 139

<i>SUPRAVEGHEREA PRUDENȚIALĂ EXERCITATĂ DE BANCA NAȚIONALĂ A ROMÂNIEI ASUPRA UNEI BĂNCI.....</i>	<i>141</i>

INTRODUCERE	145

Capitolul I - ACTIVITATEA DE AUTORIZARE A CONSTITUIRII DE NOI SOCIETĂȚI BANCARE.....	146

Capitolul II - REGLEMENTAREA PRUDENȚIALĂ A ACTIVITĂȚII BANCARE.....	151

Capitolul III - SUPRAVEGHEREA PRUDENTIALĂ.....	162

Capitolul IV - ANALIZA UNUI STUDIU DE CAZ CONCLUZII SI PROPUNERI.....	165

BIBLIOGRAFIE SELECTIVA.....	168

PROBLEME ECONOMICE NR. 6-7/1999 _____ 179

<i>AJUSTĂRI STRUCTURALE ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN STRUCTURILE ECONOMICE ALE UNIUNII EUROPENE</i>	<i>181</i>

INTRODUCERE	185

Capitolul 1 - EXPERIENȚA ALTOR ȚĂRI PRIVIND RESTRUCTURAREA INDUSTRIILOR EXTRACTIVE, ENERGETICE ȘI DE PRELUCRARE PRIMARĂ	186

1.1. Industria extractivă a gazelor naturale	187

1.2. Industria extractivă și de rafinare a petrolului	192

1.3. Industria extractivă a cărbunelui	195

1.4. Producția și distribuția energiei electrice și termice	197

1.5. Industria siderurgică, metalurgie și metalurgie neferoasă	199

VIII

1.6. Industria cimentului și a materialelor de construcții	204
1.7. Industria de prelucrare a lemnului	205
1.8. Industria de textile și produse textile.....	207
1.9. Industria de pielărie, tăbăcărie, finisare, încălțăminte.....	208
Capitolul 2 - STADIUL REFORMEI ECONOMICE ÎN SECTOARELE EXTRACTIV ȘI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN U.E.	211
2.1. Situația industriei extractive a gazelor naturale din România	211
2.2. Situația industriei extractive și de rafinare a petrolului din România	214
2.3. Industria extractivă a cărbunelui; producerea și distribuția energiei electrice	216
2.4. Stadiul reformei economice în sectorul metalurgiei neferoase	224
2.5. Stadiul reformei economice în sectorul siderurgic	228
2.6. Evoluția reformei economice în industria cimentului și a materialelor de construcții	232
2.7. Stadiul reformei economice în sectoarele prelucrării primare a resurselor regenerabile	235
Capitolul 3 - RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ȘI COMPETITIVITATEA PRODUSELOR INDUSTRIALE	243
3.1. Evoluția producției industriale românești în perioada 1989-1997.....	244
3.2. Competitivitatea produselor industriale românești și specializarea acestora pe piața externă.....	250
3.3. Competitivitatea produselor industriale în funcție de criteriul VAB și de criteriul consumului energetic	254
3.4. Influența restructurării industriei de prelucrare primară asupra competitivității produselor manufacturate.....	259
CONCLUZII FINALE	270
ANEXE	273

PROBLEME ECONOMICE NR. 8/1999	277
<i>CONTRIBUȚII PRIVIND DETERMINAREA RENTEI FUNCiare ÎN AGRICULTURĂ</i>	279
CUPRINSUL ANALITIC AL TEZEI	284
INTRODUCERE	289
PRINCIPALELE REZULTATE ALE CERCETĂRII	292
ELEMENTE ORIGINALE PROMOVATE ÎN TEZA.....	299
1. DETERMINAREA RENTEI FUNCiare PRIN METODA VALORII REALE	299
1.1. Determinarea rentei diferențiale I	303
1.2. Determinarea rentei diferențiale II	305
1.3. Determinarea rentei funciare a patrimoniului funciar arabil al României	310
2. POSIBILITĂȚI DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A EVIDENȚEI CALITATIVE A TERENURILOR	310
3. MODALITĂȚI OPERATIVE DE EVALUARE A TERENURILOR	314
3.1. Determinarea valorii pământului pe baza fundamentării valorii unui punct bonitare	314
3.2. Determinarea valorii terenului pe baza valorii de randament a pământului.....	319
3.3. Determinarea valorii terenului pe baza rentei funciare	320
CONCLUZII FINALE	322
BIBLIOGRAFIE GENERALĂ.....	325
PROBLEME ECONOMICE NR. 9/1999	341
<i>MUTAȚII PREVIZIBILE ÎN VIAȚA ECONOMICĂ ȘI SOCIALĂ A POPULAȚIEI RURALE</i>	343
1. RESTRUCTURAREA ECONOMICĂ RURALĂ ÎN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST	347

2. FENOMENE ACTUALE DEMOSOCIALE ÎN RÂNDUL POPULAȚIEI RURALE	352
3. INFLUENȚA APLICĂRII LEGII FONDULUI FUNCİAR ÎN REVITALIZAREA SOCIOECONOMICĂ A SATULUI ROMÂNESC	357
4. IMPACTUL CREȘTERII DISPONIBILITĂȚILOR BĂNEȘTI ALE POPULAȚIEI RURALE ASUPRA CERERII DE MĂRFURI ȘI SERVICII.....	361
5. MUTAȚII POSIBILE PSIHOSOCIALE ÎN MEDIUL RURAL SUB INFLUENȚA DEZVOLTĂRII AGROTURISMULUI.....	363
6. REFLECTAREA TRADIȚIILOR, OBICEIURILOR ȘI OBIȘNUINȚELOR RURALE ÎN NECESITĂȚILE DE PRODUSE ȘI SERVICII.....	365
BIBLIOGRAFIE	368
PROBLEME ECONOMICE NR. 10-11/1999	369
<i>ROLUL COMERȚULUI EXTERIOR ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ.....</i>	<i>371</i>
1. FUNDAMENTELE TEORETICE ALE UNEI CREȘTERI BAZATE PE COMERȚUL EXTERIOR.....	375
1.1. Rolul comerțului exterior în cadrul unei teorii a creșterii economice bazate pe stimularea cererii.....	375
1.2. Modelul neoclasice al creșterii economice	381
1.3. Creșterea endogenă în prezența comerțului internațional	382
1.4. Diferența de productivitate și beneficiul social asociate sectorului exportator	397
2. POLITICA COMERCIALĂ - INSTRUMENT AL STRATEGIILOR DE CREȘTERE ECONOMICĂ	400
2.1. Abordări clasice ale strategiilor de creștere bazate pe comerțul exterior: substituirea importurilor și promovarea exporturilor	400
2.2. Implicațiile noilor modele de creștere pentru politica economică	405
3. ROLUL COMERȚULUI EXTERIOR ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI.....	410

3.1. Relația comerț exterior- creștere economică după 1989	414
3.2. O analiză a rolului comerțului exterior în creșterea economică pe termen lung a României.....	422
BIBLIOGRAFIE	439
PROBLEME ECONOMICE NR. 12-13/1999	443
<i>PSIHOLOGIA CRIZELOR. ANALIZA CRIZEI DE ÎNCREDERE</i>	<i>445</i>
INTRODUCERE	449
PARTEA I - ORIZONT TEORETIC.....	452
1. Principalele teze și idei	452
2. Epoca în care trăim.....	457
3. Paradoxul schimbărilor sociale	462
PARTEA A II-A - PSIHOSOCIOLOGIA CRIZEI	470
1. Particularitățile debutului tranziției - efecte psihosociale pe termen lung -	470
2. Criza economică. Resorturile și efectele ei psihologice și psihosociale.....	478
3. Determinări psihologice și psihosociale ale crizelor politice	485
PARTEA A III-A - ÎNCREDEREA - NEÎNCREDEREA ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR SOCIALE	498
1. Un cuplu categorial esențial.....	498
2. Instituționalizarea	503
3. Rolul determinativ al factorilor psihosociali	507
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ.....	511
PROBLEME ECONOMICE NR. 14-15/1999	513
<i>PIAȚA DE CAPITAL ȘI GUVERNAREA CORPORATIVĂ</i>	<i>515</i>
1. ROLUL GUVERNĂRII CORPORATIVE ÎN FUNCȚIONAREA PIEȚEI DE CAPITAL.....	519
1.1. Piața de capital și restructurarea	522

XII

1.2. Subcapitalizarea – caracteristică a întreprinderilor românești	527
1.3. Incidența pieței de capital asupra restructurării economiei	534
2. INSTITUȚII ALE PIEȚEI DE CAPITAL	556
3. INSTRUMENTE ȘI MECANISME ALE PIEȚEI DE CAPITAL	569
4. DISFUNCȚIONALITĂȚI MANIFESTATE PE PIAȚA ROMÂNEASCĂ DE CAPITAL ȘI CĂI DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A FUNCȚIONĂRII EI	582
4.1. Disfuncționalități.....	582
4.2. Căi de îmbunătățire a funcționării pieței de capital	588
PROBLEME ECONOMICE NR. 16-17/1999	593
<i>AJUSTĂRI ALE POLITICILOR AGRICOLE ROMÂNEȘTI LA RIGORILE COMUNITARE.....</i>	<i>595</i>
INTRODUCERE	599
Capitolul 1: INDUSTRIA ZAHĂRULUI.....	600
1.1. Rigorile comunitare legate de producția și comerțul cu zahăr	600
1.2. Strategia de politică sectorială	608
Bibliografie selectivă	608
Capitolul 2: INDUSTRIA ULEIULUI	610
2.1. Reglementări derivate din perspectiva aderării la U.E.....	610
2.2. Evoluția comerțului României cu grăsimi animale și vegetale	613
Bibliografie selectivă	616
Capitolul 3: SECTORUL VITICOL	617
3.1. Situația actuală a sectorului viti-vinicol din Uniunea Europeană ..	617
3.2. Fiscalitatea în sectorul vinului	620
3.3. Politica comunitară și reforma în sectorul vinului.....	621
3.4. Balanța comerțului cu vin a României	623
Bibliografie selectivă	626
Capitolul 4: SECTORUL LAPTELUI	628
4.1. Politica Comunitară în sectorul laptelui.....	628

4.2. Coordonate ale restructurării sectorului laptelui din România în vederea aderării la Uniunea Europeană.....	632
4.3. Comerțul exterior cu produse lactate al României	636
Bibliografie selectivă	639
Capitolul 5: ANGAJAMENTELE ROMÂNIEI ÎN CADRUL OMC:	
PROBLEME PRIVIND ADERAREA LA U.E.	640
Bibliografie selectivă	646
PROBLEME ECONOMICE NR. 18-19/1999	647
<i>MARKETINGUL ECOLOGIC - CONCEPTE, PRACTICI ȘI OPORTUNITĂȚI DE PIAȚĂ – PARTEA I –</i>	649
CUVÂNT ÎNAINTE	653
1. DEFINIȚIE ȘI CONCEPT	656
1.1. De la marketing, la marketing ecologic	656
2. STRATEGIA ȘI PROGRAMUL DE ACȚIUNE	662
2.1. Mixul de marketing ecologic	662
2.2. Ciclul de viață al produsului și impactul asupra activității de marketing ecologic.	672
2.3. Marketing ecologic internațional	675
3. PIAȚA MONDIALĂ A BUNURILOR ȘI SERVICIILOR ECOLOGICE, SEGMENT IMPORTANT AL MARKETINGULUI	682
4. POSIBILITĂȚILE ȘI DIFICULTĂȚILE ÎN ACTIVITATEA DE ECOMARKETING ÎN ROMÂNIA	694
BIBLIOGRAFIE	702
PROBLEME ECONOMICE NR. 20-21/1999	705
<i>MARKETINGUL ECOLOGIC - CONCEPTE, PRACTICI ȘI OPORTUNITĂȚI DE PIAȚĂ – PARTEA A II-A</i>	707
1. ORGANIZAȚII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ CU INFLUENȚĂ ASUPRA PROMOVĂRII PIEȚEI PRODUSELOR ECOLOGICE	711

XIV

2. CADRUL FAVORABIL UNEI PIEȚE A PRODUSELOR ECOLOGICE.....	713
3. INSTRUMENTE PENTRU PROMOVAREA PRODUSELOR ECOLOGICE.....	720
3.1. Marcarea de mediu.....	720
3.2. Auditul de mediu	729
3.3. Standarde și norme ecologice	731
3.4. Alte înțelegeri voluntare	737
4. OPORTUNITĂȚI PENTRU MARKETINGUL ECOLOGIC ÎN ROMÂNIA	739
4.1. Industria românească și cerințele de mediu tipice reglementărilor din Uniunea Europeană.....	739
4.2. Agenda 2000: puncte de vedere ale Comisiei U.E. În legătură cu solicitarea României de aderare la Uniunea Europeană; incidență cu promovarea produselor ecologice.....	747
4.3. Căi de acțiune pentru promovarea produselor ecologice în România, oportunități pentru export pe piețele U.E.	749
4.4. Concluzii	751
BIBLIOGRAFIE	752
INDEX DE AUTORI	754



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 1/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

SALARIUL MINIM
– instrument de combatere a sărăciei –

Maria MOLNAR

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

PREAMBUL.....	7
FORMELE ȘI SFERA DE ACȚIUNE A SALARIULUI MINIM.....	8
FUNCȚIILE SALARIULUI MINIM	10
MODALITĂȚI ȘI CRITERII DE STABILIRE A SALARIULUI MINIM.....	13
REVIZUIREA SALARIULUI MINIM	22
SALARIUL MINIM ÎN ROMÂNIA	23
BIBLIOGRAFIE	30

PREAMBUL

În arsenalul instrumentelor de combatere a sărăciei, cele care se cantonează în zona veniturilor din muncă au devenit în ultima vreme tot mai importante, având în vedere faptul că o parte însemnată a celor săraci, a noilor săraci, fac parte din familii care cuprind persoane ocupate, așa-numiții "working poor", salariați sau lucrători pe cont propriu. Nevoia de a acționa în această zonă de determinare a sărăciei este amplificată în țara noastră (ca, de altfel și în celelalte țări est-europene aflate în tranziție) de amploarea impactului pe care scăderea puterii de cumpărare a salariilor l-a avut asupra procesului de sărăcire, ca și de nivelul scăzut al veniturilor din agricultură, cauză principală a sărăciei larg răspândite în gospodăriile de țărani.

În mod normal, într-o economie de piață dezvoltată, în care relațiile de piață sunt consolidate, veniturile din muncă sunt determinate, în principal, de funcționarea pieței – a pieței bunurilor și a pieței muncii. Ele se ridică la niveluri care asigură beneficiarilor și familiilor acestora un trai în afara sărăciei, participarea sindicatelor, ca reprezentante ale intereselor salariaților, la negocierile salariale având un rol hotărâtor în acest sens. Intervenția statului în formarea salariilor, în scopul combaterii sărăciei, are un câmp de aplicație restrâns și se realizează în principal prin intermediul stabilirii și garantării salariului minim. Acesta a apărut ca formă de protecție împotriva exploatării și a sărăciei, a salariaților cu o poziție mai slabă pe piața muncii: tineri, femei, persoane fără calificare, salariați din domeniile de activitate periferice, lipsiți de posibilitatea de a se organiza în sindicate.

În schimb, într-o economie aflată în criză, marcată de recesiune și inflație, în condițiile în care piața nu funcționează, se impune gestionarea evoluției salariilor. Acest lucru se realizează, în primul rând, prin controlul creșterii salariilor, ca instrument al macrostabilizării. Evident, cu urmări nefavorabile, concretizate în scăderea veniturilor reale și amplificarea sărăciei. Necesitatea protecției împotriva sărăciei, cel puțin de limitare a proporțiilor procesului de sărăcire, presupune, în aceste condiții, o politică salarială mai complexă și mai nuanțată, în care funcția de echilibru a distribuției să nu însemne neglijarea funcției de protecție, de asigurare a resurselor necesare traiului pentru un salariat și familia sa și evident nici a funcției de stimulare. Aceasta înseamnă că, paralel cu utilizarea unor instrumente de control al creșterii salariilor – cum sunt cele de supraimpozitare a acestora - trebuie să se acorde o mai mare atenție funcționării salariului minim și indexării salariilor, ca instrumente de prevenire a scăderii puterii de cumpărare a salariilor la proporții care să însemne căderea în sărăcie a unei mari părți din familiile de salariați. Este, de altfel, important ca, în politica de macrostabilizare, accentul să nu cadă într-o

măsură prea mare pe controlul veniturilor ca pârghie a comprimării cererii, mai ales în condițiile în care inflația are cauze multiple, între care dominantă nu este cererea excesivă. Dincolo de efectul direct și imediat de amplificare a sărăciei, forțarea acestui instrument de asigurare a echilibrului macroeconomic - prin scăderea puterii de cumpărare a veniturilor până la limita impusă de realizarea echilibrului între cerere și ofertă și peste această limită - este, prin efectele ei adverse, contraproductivă pentru oprirea declinului și relansarea creșterii economice și, implicit, pentru echilibrul economic. Este vorba, pe de o parte, de efectul pe care îl are comprimarea peste anumite limite a cererii asupra producției de bunuri și servicii. Restrângerea producției înseamnă amplificarea șomajului și a sărăciei, precum și comprimarea în continuare a cererii pentru a o aduce la nivelul ofertei; echilibrul dintre cerere și ofertă tinde astfel să se realizeze la niveluri tot mai scăzute. Pe de altă parte, este efectul destimulativ pe care nivelul scăzut al veniturilor salariale reale și mai ales scăderea acestora îl are asupra productivității muncii și eficienței, prin demotivarea acestora și prin absentism, prin impactul incapacității satisfacerii nevoilor de nutriție, de odihnă și de instruire asupra capitalului uman.

Formele și sfera de acțiune a salariului minim

Salariul minim constituie principalul instrument al politicii salariale, orientat spre combaterea sărăciei, instrument care se bucură de o largă răspândire în întreaga lume și a cărei vechime depășește un secol¹. Salariul minim reprezintă un nivel al salariului, impus ca obligatoriu prin intervenția autorității publice, sub care nici o întreprindere, nici un patron nu poate să plătească forța de muncă angajată.

În funcție de modul în care este stabilit și de sfera de acțiune, în practică se întâlnesc mai multe formule ale salariului minim. Se disting, în primul rând, salariul minim legal și salariul minim negociat. **Salariul minim legal** este impus de autoritățile publice - prin legi, prin decrete/hotărâri ale guvernului sau ale altor instituții abilitate în acest sens – și este, în general, un nivel universal

¹ Primele reglementări privind salariul minim datează de la sfârșitul secolului trecut, în Noua Zeelandă și Australia. Salariul minim a fost instituit treptat în Anglia (1900), Franța (1915), Norvegia (1918), Austria (1918), Cehoslovacia (1919), Germania (1923), Spania (1926), Belgia (1934), în SUA (1912-1913 și 1938) și Canada (1917-1920), Argentina (1918), Mexic (1933), Costa Rica (1912-1923 și 1938), Chile (1938), Brazilia (1938), Sri Lanka (1927), Congo (1933), Japonia (1959) etc. Politicile de stabilire a salariului minim s-au extins și dezvoltat în special după al doilea război mondial atât în țările industrializate cât și în cele în curs de dezvoltare. Instituirea salariului minim a fost activ promovată de OIM, care a adoptat în acest scop trei convenții: Convenția nr. 46 din 1928 privind metodele de stabilire ale salariului minim, Convenția nr. 99 din 1951 privind metodele de stabilire ale salariului minim în agricultură; Convenția nr. 131 din 1970 privind stabilirea salariilor minime (Starr 1982).

aplicabil la scară națională. **Salariul minim negociat** se aplică la nivel de sector, de ramură, de întreprindere sau categorie profesională și este stabilit pe baza negocierilor între partenerii sociali, ca parte a acordurilor, convențiilor sau contractelor colective de muncă încheiate la diferite niveluri. Salariul minim legal (*statutory minimum wage*, în literatura de specialitate) este cel care corespunde de fapt accepțiunii de salariu minim utilizat ca instrument de protecție împotriva sărăciei. De altfel, în general, această formă este avută în vedere în literatură și în documentele oficiale, atunci când este invocat salariul minim și la ea ne vom referi și noi în cele ce urmează.

În sistemele naționale, cele două forme ale salariului minim se combină în variante, care diferă în funcție de importanța care se acordă fiecărei forme. Astfel, în Franța – considerată ca având cel mai complet sistem de protecție prin salariu minim – salariul minim interprofesional de creștere (SMIC), aplicabil tuturor salariaților, este dublat de niveluri minime de ramură stabilite prin acorduri negociate la nivel național și extinse ca obligatorii la nivelul întregii ramuri. În SUA, salariul minim național (federal), suplimentat de niveluri minime legiferate de state, este principala formă de salariu minim, acordurile colective acoperind mai puțin de o treime din totalul salariaților. În schimb, în alte țări, cum sunt Germania, Danemarca și Italia, salariile minime stabilite prin acorduri colective constituie practic singura formă de protecție, salariul minim legal existând numai pentru categorii speciale, extrem de restrânse de salariați (personal casnic, de exemplu). Salariul minim legal a fost instituit și în țările est-europene aflate în tranziție. În cele mai multe este secondat de niveluri minime stabilite la nivel de ramură și/sau de întreprindere prin negocieri colective (Cehia, Bulgaria, Rusia), el însuși fiind rezultatul negocierilor colective tripartite la nivel național, în Ungaria, Cehia și Bulgaria.

Există diferențe sensibile între sistemele naționale cu privire la **sfera de acoperire** a salariului minim. În cele mai multe situații, salariul minim legal are aplicabilitate generală, pentru toți salariații, cu unele excepții de mai mare sau mai mică importanță, cum sunt salariații din întreprinderile de talie mică sau cei din agricultură. sau funcționarii și cadrele cu pregătire superioară etc. În Franța, de pildă, ponderea salariaților exceptați este nesemnificativă, în timp ce în SUA ea se ridică la a șasea parte din totalul salariaților. Există însă și sisteme în care protecția prin salariul minim este adresată numai unor categorii de salariați, îndeosebi celor aflați în poziții nefavorabile pe piața muncii (femei, tineri, persoane necalificate), precum și celor din sectoare și ramuri neacoperite de sistemul negocierilor colective. Aceasta a fost formula primelor reglementări privind salariul minim. În Anglia, de exemplu, consiliile privind salariile stabileau salarii minime pentru mai multe sectoare (26 în anul 1993), care nu cuprindeau nici 15% din forța de muncă (de altfel, după 1993 s-a renunțat la stabilirea salariului minim), iar în Irlanda sistemul nu acoperea decât aproximativ 3% din populația activă. De asemenea, așa cum am mai arătat, există țări în care nu a fost stabilit un salariu minim legal sau acesta

privește numai categorii extrem de restrânse de salariați. Este cazul Germaniei, Austriei, Danemarcei, Finlandei, Italiei, Norvegiei, Suediei și Elveției, unde negocierile colective acoperă cea mai mare parte a salariaților.

Cât privește nivelul salariului minim, există sisteme naționale în care se stabilește **un singur nivel al salariului minim legal**, valabil pentru toate regiunile și pentru toate categoriile de salariați, după cum există, la o altă extremă, țări în care se stabilesc **niveluri diferențiate pe regiuni, pe ramuri și sectoare, precum și pe categorii profesionale**. Între cele două extreme se află țările în care sunt stabilite două-trei niveluri diferențiate pe sectoare – agricol și neagricol sau urban și rural. Totodată, există o serie de **abateri de la nivelurile generale** ale salariului minim legal, în sensul stabilirii unor **niveluri mai scăzute pentru acele categorii de salariați care sunt caracterizate printr-o productivitate a muncii mai mică: tineri, ucenici, persoane handicapate**. În Franța, de pildă, salariații sub 18 ani beneficiază de un salariu minim legal reprezentând 80 și 90% din SMIC, iar în Olanda salariul minim legal se reduce cu 7,5% pentru fiecare an sub vârsta de 23 ani.

Fiecare formă a salariului minim prezintă avantaje și dezavantaje din perspectiva capacității de protecție împotriva sărăciei, a eficienței cu care se realizează funcția de protecție și a efectelor pe care le are asupra economiei. Alegerea uneia sau alteia ține însă de contextul economic și social de principalele orientări ale politicii economice și sociale, de filozofia pe care se fundamentează aceste politici; de asemenea, de funcțiile care se conferă salariului minim și de concepția privind locul lui în angrenajul de instrumente puse în funcțiune pentru combaterea sărăciei.

Funcțiile salariului minim

În evoluția sistemelor de salarii, protecția împotriva sărăciei s-a constituit ca unul din principalele obiective și funcții ale salariului minim. Acestuia din urmă i s-au conferit însă și alte funcții, în principal convergente cu obiectivul combaterii sărăciei, dar având, într-o anumită măsură și în anumite condiții, și efecte contrare realizării acestui obiectiv. Modul în care aceste funcții s-au combinat și importanța care s-a dat uneia sau alteia au determinat și dezvoltarea într-o formă sau alta a salariului minim, precum și capacitatea sa de protecție.

În literatură sunt sintetizate patru funcții principale ale salariului minim: protecția grupurilor defavorizate; stabilirea unor salarii "echitabile"; stabilirea unei limite inferioare a remunerării ca bază a sistemului de salarii și instrument de protecție împotriva sărăciei; instrument de politică macroeconomică (*Starr 1982; Perț 1997*). Acestora li se adaugă și altele, mai mult sau mai puțin evidente, cum sunt: susținerea puterii de cumpărare a lucrătorilor, prevenirea conflictelor de muncă, eliminarea unor forme de concurență neloială, susținerea productivității muncii și stimularea schimbărilor tehnologice, reducerea

inegalității sociale, ancoră (element de referință) pentru transferurile sociale etc.

Protecția grupurilor vulnerabile de salariați împotriva exploatării a constituit funcția principală a primelor reglementări privind salariul minim, scopul pentru care acesta a fost instituit. Se avea în vedere impunerea unei limite inferioare a salariului pentru acei lucrători care, din cauza unor particularități ale situației lor, nu au decât o putere foarte scăzută de negociere pe piața muncii (lucrători la domiciliu, tineri și femei). În prezent se au în vedere, în general, cei ocupați în ramuri în care nu există sisteme eficiente de negocieri colective și unde salariile sunt foarte scăzute. Sistemele de protecție prin salariu minim centrate pe realizarea acestei funcții sunt extrem de selective și restrânse. Ele se fundamentează pe concepția că statul trebuie să intervină cât mai puțin posibil în determinarea salariilor și a altor condiții privind ocuparea forței de muncă, fiind mai bine ca, atât cât este posibil, stabilirea salariilor să fie lăsată în seama patronilor și lucrătorilor; prin urmare, acolo unde relațiile dintre aceștia funcționează satisfăcător intervenția statului este superfluă. Un sistem de salariu minim limitat la realizarea acestei funcții răspunde parțial și obiectivului combaterii sărăciei, prin garantarea unui nivel al salariului, considerat satisfăcător, pentru unele dintre categoriile de populație cel mai mult expuse riscului sărăciei. Capacitatea sa de protecție este însă limitată. El este numai parțial acoperitor pentru marea varietate a situațiilor în care o persoană poate avea o poziție slabă pe piața muncii sau este stufos și greu de aplicat.

Atribuirea funcției de **instrument de asigurare a unor salarii "echitabile"**, de favorizare a aplicării principiului retribuiri egale pentru muncă egală și de diminuare, pe această cale, surselor de conflict social, se fundamentează pe ideea că, cel puțin în anumite ramuri, instituirea unei proceduri colective de stabilire a normelor de retribuire a muncii poate da rezultate mai bune în ceea ce privește nivelul salariilor și raportul dintre salarii decât jocul liber al forțelor care se manifestă pe piața muncii și deciziile care se pot lua la nivelul întreprinderii. Fixarea unor niveluri minime ale salariilor este văzută ca *"un mijloc de a îmbunătăți distribuția salariilor și de a promova relații profesionale bune, datorită aplicării, printr-o procedură colectivă de decizie, a unei reguli comune, a cărei sancțiune legală previne riscurile de abuz pe care le-ar putea antrena concurența"* (Starr 1982). Este un obiectiv care îl transcede pe cel de luptă împotriva sărăciei, care presupune în primul rând îmbunătățirea situației celor aflați la limita inferioară a ierarhiei salariilor. Se are în vedere principiul justiției sociale și influențarea unei părți mai mari din distribuția salariilor.

Urmărirea unui astfel de obiectiv a determinat dezvoltarea unor sisteme de salarii minime diferențiate pe ramuri și pe categorii profesionale. Este vorba fie de sisteme în care se stabilesc niveluri diferențiate pentru salariul minim cu aplicabilitate generală, fie de sisteme în care sunt stabilite selectiv salarii minime numai pentru anumite ramuri și categorii profesionale, fie de sisteme în

care un nivel minim de aplicabilitate generală este însoțit de niveluri minime stabilite pentru anumite ramuri și profesii. De pildă, în Australia și Noua Zeelandă, consiliile pentru salarii stabilesc niveluri minime ale salariilor pe ramuri și profesii. În Japonia, la nivelul fiecărei prefecturi se stabilește un salariu minim de aplicabilitate generală și niveluri minime pentru câteva ramuri, în care sunt ocupați aproximativ jumătate din totalul salariaților. În Spania și Portugalia, alături de salariul minim național sunt stabilite niveluri minime pentru anumite regiuni și ramuri, însă cu o arie de cuprindere mai restrânsă. În Franța și Belgia, pe lângă salariul minim național, se stabilesc niveluri minime obligatorii pe ramuri de activitate, prin extinderea la întreaga ramură a salariilor minime stabilite prin negocierile colective.

Stabilirea unei limite inferioare pentru întreg sistemul de salarii este funcția care răspunde cel mai direct obiectivului combaterii sărăciei. Stabilirea unei astfel de limite generale este menită să protejeze salariații din toate ramurile și profesiunile, prevenind retribuirea oricăruia dintre ei cu un salariu inferior minimului admisibil. Pe realizarea acestei funcții sunt centrate cele mai multe dintre sistemele de salariu minim cu aplicabilitate generală. Specific acestora, comparativ cu celelalte sisteme cu aplicabilitate generală, este faptul că salariul minim este în așa fel stabilit încât să asigure o protecție de bază, îmbunătățind situația unui număr restrâns de salariați aflați în partea inferioară a distribuției, fără a antrena însă mișcarea întregului sistem de salarii, creșterea nivelului mediu al acestora. Ideea pe care se fundamentează aceste sisteme este că *"stabilirea salariului minim poate contribui în mod util la realizarea obiectivelor socio-economice numai dacă se limitează la protejarea lucrătorilor cu cele mai scăzute salarii împotriva efectelor proastei funcționări a pieței muncii"*, pentru marea majoritate a lucrătorilor remunerarea trebuind să fie stabilită prin acțiunea cererii și ofertei pe piața muncii sau prin alte mecanisme mai suple, cum sunt negocierile colective. În aceste condiții, stabilirea salariului minim contribuie la combaterea sărăciei, dar capacitatea de a reduce sărăcia este limitată, din cauza efectelor adverse pe care un nivel mai înalt al salariului minim le poate avea în plan economic: șomaj și inflație.

Funcția de **instrument al politicii macroeconomice** este cea mai largă dintre funcțiile salariului minim. Acesta este utilizat de puterea publică pentru a acționa asupra nivelului general și a distribuției salariilor în vederea realizării unor obiective economice importante: reglarea activității economice și creșterea economică, îmbunătățirea distribuției veniturilor. Realizarea acestei funcții se întemeiază pe stabilirea unor niveluri relativ înalte ale salariului minim de aplicabilitate generală sau pe stabilirea unor niveluri mai înalte pentru salariul minim pe ramuri sau categorii profesionale, astfel încât acestea să determine într-o măsură considerabilă salariile unei mari părți a salariaților.¹ În

¹ Se are în vedere atât influența directă a salariului minim asupra salariilor, cât și cea indirectă. Influența directă se produce atunci când prin construcția sistemului

concepția susținătorilor ei, intervenția reglatoare asupra salariilor este apreciată ca fiind necesară datorită faptului că mecanismele de pe piața muncii nu pot determina acea mișcare a salariilor necesară și posibilă din punct de vedere social și economic. Aceasta justifică, de pildă, stabilirea unor niveluri ale salariului minim suficient de înalte pentru a determina creșterea generală a salariilor, în vederea stimulării cererii de consum și a economiilor. În perioada actuală, salariul minim a fost utilizat în țările aflate în tranziție la economia de piață ca instrument de control al creșterii salariilor, în vederea diminuării presiunii inflaționiste, prin restrângerea cererii și frânarea creșterii costurilor. Presiunea puternică exercitată asupra salariului minim, în contextul politicii de macrostabilizare, a adus în prim-plan funcția acestuia de instrument al politicii economice, în detrimentul realizării funcției sale de protecție împotriva sărăciei. Acest lucru este evidențiat de scăderea dramatică a puterii de cumpărare a salariului minim și a raportului dintre acesta și minimul de trai în toate țările est-europene¹. Totodată, întrucât salariul minim constituie nivelul de referință pentru o serie de prestații sociale, menținerea acestuia la niveluri foarte scăzute a determinat căderea masivă a puterii de cumpărare a veniturilor unor mari categorii de populație. În loc să constituie un instrument de protecție împotriva sărăciei, salariul minim a devenit un mijloc prin care procesul de sărăcire a fost intensificat pentru milioane de lucrători și familiile acestora (*Standing – Vaughan-Whitehead 1995*). La fel de rău este și faptul că nici funcția de instrument al controlului creșterii veniturilor nu a putut fi eficient realizată. O parte a salariilor au înregistrat creșteri mari și foarte mari, antrenând creșterea salariului mediu, dovadă diminuarea puternică a raportului dintre salariul minim și cel mediu.

Modalități și criterii de stabilire a salariului minim

Stabilirea salariului minim se realizează în **modalități** care diferă de la o țară la alta, în principal din punctul de vedere al instituțiilor implicate în procesul de stabilire și al celei investite cu puterea de decizie, al organizării și funcționării instituțiilor special constituite în acest scop, al mecanismelor care compun procesul decizional și al modalităților de participare a partenerilor sociali.

de salarii orice modificare a salariului minim duce automat la modificări ale nivelului general al salariilor. Influența indirectă se produce prin mecanismele instituționale (atunci când negocierile colective au ca punct de pornire salariul minim stabilit la nivel național, de exemplu) sau ca urmare a presiunii exercitate pentru a menține rapoartele între salarii.

¹ În 1995-1996 raportul dintre salariul minim și minimul de subzistență era de 60% în Albania, 30,8% în Bulgaria, 86% în Cehia, 61,5% în Ungaria, 83% în Polonia, 16,5% în Rusia și 11,4% în Ucraina (*Vaughan-Whitehead 1998*).

În funcție de instituția căreia îi revine decizia, pot fi identificate patru modalități de stabilire a nivelului salariului minim și a domeniului de aplicare a acestuia:

1. intervenția legislativului, atunci când salariul minim este stabilit printr-o lege, așa cum se întâmplă în SUA, unde nivelul salariului minim este fixat de către Congres;
2. intervenția autorității executive, atunci când nivelul salariului minim este stabilit prin decrete sau hotărâri ale guvernului sau ale ministrului muncii. În procesul decizional sunt consultați partenerii sociali, constituiți în cadrul unor organisme tripartite investite cu competențe în domeniul social. Această consultare este în general obligatorie, dar există și sisteme în care este numai facultativă. Ea poate fi realizată numai sub forma avizării finale de către partenerii sociali a proiectelor de acte normative referitoare la salariul minim sau să reprezinte o componentă intrinsecă a procedurii de determinare a acestuia. Această modalitate de stabilire a salariului minim în care rolul decisiv revine guvernului este aplicată în Canada și în Franța. În Rusia, președintele este cel care stabilește prin decret nivelul minim al salariilor; iar în Polonia, Ministerul Muncii și Politicii Sociale, cu consultarea sindicatelor. În țara noastră, salariul minim național este stabilit prin hotărâre a guvernului, după consultarea sindicatelor și patronatului;
3. intervenția unor organisme speciale (consilii, comisii etc.) abilitate să facă recomandări privind nivelul și sfera de aplicare a salariului minim sau chiar proiecte de acte normative. Recomandările acestor organisme trebuie să fie sancționate de guvern, căruia legea îi dă fie posibilitatea să modifice nivelul propus, fie numai posibilitatea de a aproba sau a respinge acest nivel. Consiliile/comisiile pot avea activitate permanentă sau pot fi constituite ad-hoc. Ele sunt în general organisme tripartite, în care alături de salariați și patronat, reprezentați la paritate, sunt cuprinși și membri independenți, reprezentanți ai statului sau nu. În Cehia, de pildă, salariul minim național este stabilit, în cadrul negocierilor colective tripartite la nivel național, de către consiliul tripartit și este confirmat prin directivă a guvernului;
4. intervenția unor organisme speciale investite cu puterea de decizie finală. În acest caz, consiliile/comisiile constituite în vederea stabilirii salariului minim (sau pentru soluționarea ansamblului problemelor salariale, ale relațiilor de muncă, precum și a altor probleme sociale), din care fac parte și reprezentanți ai guvernului, sunt cele care decid în ultimă instanță asupra nivelului acestuia. Astfel de organisme funcționează în Ungaria (Consiliul Național pentru Armonizarea Intereselor) și în Bulgaria (Comisia Națională Tripartită).

La stabilirea nivelului salariului minim sunt luate în considerare o serie de **criterii și elemente de referință**. Alegerea lor, care depinde în principal de

funcțiile conferite salariului minim, este una dintre cele mai dificile și controversate probleme ale determinării salariului minim. Dificultatea derivă, în primul rând, din faptul că luarea în considerare a unuia sau altuia duce la soluții contradictorii. Aceasta impune găsirea unui mix optim de criterii, astfel încât realizarea obiectivului social privind o cât mai bună protecție să nu aibă efecte adverse pe care economia să nu le poată suporta, impune implicarea tuturor factorilor interesați și asumarea răspunderii politice pentru rezultate. Este vorba, în al doilea rând, de faptul că, deși aparent clare și la îndemână, criteriile impuse de realizarea funcțiilor salariului minim sunt în realitate dificil de pus în practică, ridicând o serie de probleme de ordin practic, concret, a căror soluționare nu este deloc ușoară.

În principal, criteriile care stau la baza stabilirii salariului minim sunt nevoile lucrătorilor, salariile și alte venituri comparabile, capacitatea de plată și exigențele echilibrului economic și ale dezvoltării economice. Primele două sunt de ordin social, răspunzând obiectivelor combaterii sărăciei și asigurării unor salarii echitabile, celelalte două derivă din constrângerile economice ale funcționării sistemelor de salarii.¹

Nevoile lucrătorilor reprezintă în esență cel mai important element de fundamentare a salariului minim orientat spre prevenirea și atenuarea sărăciei în familiile de salariați. Pentru a răspunde acestui obiectiv, salariul minim ar trebui să asigure salariaților și familiilor acestora un trai deasupra pragului sărăciei, satisfacerea nevoilor fundamentale. Aceasta înseamnă un nivel minim al salariului suficient pentru a acoperi cheltuielile minime necesare satisfacerii acestor nevoi. Concret, metoda cea mai populară de evaluare a nevoilor se bazează pe coșul minim de consum, a cărui utilizare este susținută de sindicate. Construirea unui coș minim de consum și așezarea lui la baza determinării salariului minim este insistent solicitată de sindicatele din țara noastră în negocierile privind salariul minim.

Luarea în considerație a nevoilor în fundamentarea salariului minim înseamnă de fapt determinarea acestuia pe baza pragului de sărăcie sau cel puțin utilizarea, ca punct de pornire, a unui nivel determinat pe baza pragului, care apoi să fie ajustat în funcție de alte criterii. Cel care pare să se asocieze mai bine conținutului salariului minim ca instrument de combatere a sărăciei este pragul absolut, definit și estimat tot din perspectiva nevoilor. În ultimă

¹ Necesitatea luării în considerare a criteriilor sociale și economice este stipulată și în Convenția nr. 131 din 1970 privind stabilirea salariilor minime: "În măsura în care este posibil și potrivit, având în vedere practica și condițiile naționale, elementele care trebuie luate în considerare la determinarea nivelului salariilor minime trebuie să cuprindă: (a) nevoile lucrătorilor și ale familiilor lor, ca și nivelul general al salariilor din țară, costul vieții, prestațiile de securitate socială și nivelul de trai al altor grupuri sociale; (b) factori de ordin economic, adică exigențele dezvoltării economice, productivitatea muncii și interesul de a atinge și a menține un nivel înalt de ocupare a forței de muncă" (OIT 1970).

instanță, însă, oricare dintre variantele pragului de sărăcie poate fi utilizată pentru estimarea unui nivel minim necesar al salariului, fiecare exprimând într-un fel sau altul nevoile, exigențele minime ale unui trai normal sau cel puțin ale asigurării subzistenței. Dar, așa cum se întâmplă în cazul măsurării sărăciei, opțiunea pentru un anumit prag este extrem de dificilă și poate constitui unul din punctele generatoare de controverse și neînțelegeri în procesul stabilirii salariului minim. Evaluarea coșului de consum - variantă a pragului sărăciei absolute preferată pentru concretețea sa și pentru mai ușoara înțelegere a conținutului minimului de consum – ridică, de asemenea, numeroase probleme legate de acordul partenerilor sociali privind conținutul coșului.

O altă problemă care se impune a fi soluționată atunci când se are în vedere fundamentarea pe nevoi a salariului minim este dacă acesta trebuie să asigure minimul de trai pentru o persoană sau pentru o familie, iar dacă se convine că salariul minim trebuie să fie acoperitor pentru familia salariatului, trebuie văzut care este familia de referință, dimensiunea și compoziția acesteia, precum și proporția în care salariul minim și alte venituri, în special prestațiile familiale, trebuie să contribuie la formarea veniturilor familiei de referință. În Polonia, de exemplu, la determinarea salariului minim se are în vedere necesitatea acoperirii unui coș de consum minim pentru o familie compusă dintr-un număr de persoane egal cu numărul mediu de persoane din familiile cu un singur salariat, cuprinse în quintila inferioară a distribuției gospodăriilor cercetate în cadrul anchetei privind bugetele de familie, realizate de Biroul Central de Statistică, apreciindu-se că salariul minim trebuie să asigure 50% din veniturile familiei. La baza acestei formule, acceptate de sindicate, se află un coș de bunuri și servicii evaluat pentru o persoană din gospodăriile aflate în prima quintilă, coș care cuprinde alimente, chirie, servicii de întreținere (basic utilities), îmbrăcăminte, medicamente și servicii de îngrijire a sănătății și transport public. În Ungaria, în schimb, deși este acceptată ideea ca minimul de subzistență să reprezinte un element de referință în negocierile privind salariul minim, nu s-a realizat un consens asupra relației dintre salariul minim și minimul de subzistență. Pe de o parte, sindicatele propun ca salariul minim să acopere minimul aferent unei persoane singure; pe de altă parte, există propunerea unor experți ca salariul minim să acopere diferența dintre minimul de subzistență, determinat pentru o familie formată din doi adulți și doi copii, și un salariu mediu plus prestațiile familiale aferente¹ (*Standing – Vaughan Whitehead 1995*).

În condițiile țării noastre, considerarea unei persoane singure ca unitate de referință ar putea fi susținută de faptul că cea mai mare parte a salariaților care realizează câștiguri salariale mici, în zona salariului minim, sunt tineri, în

¹ De menționat că potrivit primei formule, susținute de sindicate, rezultă un nivel mult mai înalt (cu circa 40% mai mare) al salariului minim decât dacă se utilizează cea de-a doua, propusă de experți.

general persoane care nu au sarcini familiale. În sistemul vechi, nivelul salariilor era puternic dependent de vechimea în muncă și implicit de vârsta salariaților și, cu toate că această relație a mai fost estompată de acțiunea altor factori, nivelul mai scăzut al salariilor la persoanele tinere rămâne o realitate (justificată, de altfel, de faptul că experiența în muncă reprezintă unul din factorii productivității individuale). Soluția aceasta ar putea fi considerată convenabilă datorită faptului că ar putea asigura protecția majorității celor situați în partea inferioară a distribuției după nivelul salariilor antrenând cea mai restrânsă mișcare a ansamblului salariilor. Ea ar asigura însă o protecție insuficientă familiilor de salariați aflați în aceeași zonă a salariilor mici, în condițiile în care plasarea în această zonă este determinată tot mai evident și de alți factori fără legătură cu vârsta. Prin urmare, o soluție asemănătoare cu cea adoptată în Polonia ar putea fi mult mai potrivită pentru a asigura protecția împotriva sărăciei și pentru familiile de salariați cu copii; soluție convenabilă și pentru că are în vedere dimensiunea efectivă a familiilor de salariați cu venituri mici, ca și structura veniturilor acestora, locul salariilor în formarea veniturilor. Mai acoperitoare ar putea fi soluția stabilirii unui nivel al salariului minim astfel încât două salarii minime împreună cu alocațiile familiale cuvenite pentru doi și trei copii să asigure minimul de trai determinat pentru o familie compusă din doi adulți și doi, respectiv, trei copii. Soluția are în vedere tipul dezirabil al familiei cu doi și trei copii, precum și modelul dominant de ocupare, cel în care ambii soți lucrează. Ea este însă extrem de costisitoare, presupunând creșteri ale salariului minim și ale masei salariale practic imposibil de susținut de către economie.¹ Dincolo de dificultățile pe care le implică evaluarea nevoilor și transpunerea lor într-un nivel al salariului minim, luarea în considerare exclusiv a acestui criteriu de stabilire a salariului minim ridică și o importantă problemă legată de însuși obiectivul combaterii sărăciei, de efectele contradictorii pe care aceasta le poate avea asupra sărăciei. Pe de o parte, ridicarea salariului minim la nivelurile derivate din evaluarea minimului de trai poate asigura scoaterea din sărăcie a unei mari părți din gospodăriile de salariați aflate în această situație sau cel puțin să le amelioreze starea. Pe de altă parte, însă, o creștere mare și bruscă a salariului minim poate determina indirect, prin efectele sale adverse asupra echilibrului la nivel macro și microeconomic, o amplificare și agravare a sărăciei. Prin urmare, pentru utilizarea eficientă a salariului minim în vederea combaterii sărăciei și pentru a asigura sustenabilitatea acestui proces se impune luarea în considerare la stabilirea salariului minim și a celorlalte

¹ Astfel, acoperirea unui minim de subzistență de 1800 mii lei pentru o familie de patru persoane și de 2050 mii lei pentru o familie de cinci persoane (determinat la prețurile din iunie 1998) ar putea fi realizată numai cu două salarii minime de 800 mii lei, la care să se adauge două, respectiv, trei alocații pentru copii de câte 100 mii lei și o alocație suplimentară pentru familiile cu trei copii de 150 mii lei. Dacă se are în vedere numai acoperirea minimului pentru o persoană singură, aceasta presupune ridicarea salariului minim la 500 mii lei.

criterii/elemente de referință invocate mai sus. Aceasta poate servi și pentru fundamentarea unui program de ridicare treptată a salariului minim la nivelul necesar acoperirii minimului de trai.

Cel de-al doilea element de referință care se impune a fi utilizat, cel al **nivelului general al salariilor și al altor venituri**, este important mai ales în calitate de criteriu secundar, pentru a judeca, în contextul distribuției, un anumit nivel propus pentru salariul minim. Astfel, dacă în urma evaluării nevoilor rezultă un nivel necesar al salariului minim relativ înalt comparativ cu salariile efective (apropiat de medie, de exemplu), este evident că nu poate fi stabilit un astfel de salariu minim fără a afecta întreaga distribuție a salariilor și echilibrul economic. În același timp, salariul minim nu trebuie lăsat să se îndepărteze prea mult de salariile efective și de salariul mediu. Există și situații în care salariul minim este stabilit pornind de la **nivelul salariilor sau al veniturilor înregistrate efectiv în anumite ramuri sau activități** (veniturile din agricultură, de exemplu) sau **prin extinderea la ramurile neacoperite de negocieri colective a nivelurilor minime cuprinse în acordurile colective încheiate în alte ramuri**. Luarea în considerare la stabilirea salariului minim a nivelului general și a distribuției salariilor și altor venituri se apropie, într-o anumită măsură, de abordarea relativă a sărăciei.

Capacitatea de plată este criteriul invocat de reprezentanții patronatului în negocierile privind salariul minim. El se referă la capacitatea întreprinderilor de a face față creșterii costului forței de muncă determinate de stabilirea salariului minim la un nivel mai înalt. Luarea în considerare a acestui criteriu înseamnă stabilirea unui nivel al salariului minim care să nu determine falimentarea întreprinderilor sau diminuarea drastică a rentabilității și competitivității acestora și nici creșterea prețurilor sau reducerea masivă a numărului de persoane ocupate. Ea presupune analize ample și complexe privind situația economico-financiară a întreprinderilor, efectele pe care stabilirea unui anumit nivel al salariului minim le poate avea asupra evoluției unor indicatori și posibilitățile întreprinderilor de a contracara efectele negative.

În țara noastră, capacitatea întreprinderilor de a face față creșterii costurilor salariale pe care le-ar implica ridicarea salariului minim la nivelurile necesare acoperirii minimului de trai reprezintă un criteriu de care trebuie să se țină seama la stabilirea salariului minim. În condițiile în care numeroase întreprinderi se confruntă cu dificultăți enorme legate de adaptarea la exigențele economiei de piață, de creșterea enormă a costurilor materiale, de lipsa resurselor necesare modernizării și creșterii productivității muncii, de blocajul financiar, de pierderea piețelor externe și restrângerea cererii interne, creșterea de proporții mari a cheltuielilor cu forța de muncă poate duce la falimentarea unor întreprinderi aflate la limita supraviețuirii și la amplificarea pierderilor realizate de regiile autonome; aceasta și pentru că, prin modul de organizare a negocierilor colective, orice creștere a salariului minim se propagă în întreg spectrul salariilor. Totuși, atunci când criteriul capacității de plată se

opune creșterii salariului minim este bine să se aibă în vedere ponderea relativ redusă a salariilor în costurile de producție și de aici influența mică a mișcărilor salariale asupra situației economico-financiare a firmelor, faptul că menținerea salariilor la un nivel scăzut nu poate salva întreprinderile afectate de acțiunea unor factori cu influență mult mai puternică; de asemenea, creșterea cheltuielilor cu forța de muncă poate constrânge întreprinderile să adopte măsuri de utilizare mai rațională a forței de muncă, să renunțe la forța de muncă excedentară, să accelereze măsurile de restructurare.

Exigențele dezvoltării economice reprezintă elemente de referință care derivă din efectele pozitive și cele negative ale stabilirii unui anumit nivel al salariului minim asupra ansamblului economiei, asupra creșterii economice și a stabilității economiei, ca și asupra ocupării forței de muncă. Luarea lor în considerare prezintă o importanță specială într-o economie ca a noastră caracterizată prin multiple dezechilibre, prin criză și inflație înaltă și persistentă, care însoțesc un proces greu, îndelungat și sinuos de tranziție la economia de piață, în care orice pas greșit în politica economică își poate multiplica efectele, cu urmări pentru economie și societate greu de remediat. La stabilirea salariului minim trebuie să se analizeze, în primul rând, posibilele efecte ale majorării acestuia asupra inflației și asupra ocupării forței de muncă. O creștere mai însemnată a salariului minim poate avea, prin propagarea ei în întregul sistem de salarii, **efecte multiple asupra inflației**, în sensul întreținerii tensiunilor inflaționiste sau chiar al accelerării acesteia. Într-o economie marcată de dezechilibru pe piața bunurilor și serviciilor de consum, creșterea salariilor poate **accentua inflația determinată de cerere**, astfel încât orice creștere a salariilor este anulată de creșterea prețurilor, nereprezentând altceva decât un pas pe spirala inflaționistă prețuri-salarii. Impactul devastator al inflației asupra sărăciei poate fi mult mai mare decât câștigul pe care l-ar reprezenta în diminuarea ei majorarea, în astfel de condiții, a salariului minim. Atunci când inflația nu are drept cauză excesul de cerere, ci dimpotrivă se manifestă un deficit de cerere, care frânează producția, creșterea salariilor poate avea efecte pozitive asupra creșterii economice, prin urmare se poate avea în vedere un nivel mai înalt al salariului minim. Creșterea salariilor poate impulsiona inflația și **din direcția costurilor**, prin amplificarea cheltuielilor cu forța de muncă, în special acolo unde mediul economic permite transferul oricărui supliment de cheltuieli în prețuri, precum și prin creșterea cheltuielilor și a deficitului bugetar; aceasta din urmă, din cauza ponderii mari pe care o dețin salariile în cheltuielile instituțiilor publice și a legăturii dintre unele prestații sociale și salariul minim.¹ Trebuie să menționăm, însă, că puterea costurilor

¹ Faptul că salariul minim are rolul de nivel de referință pentru o serie de prestații sociale, ca și pentru sistemul de salarii din instituțiile bugetare, a constituit, în țările est-europene, unul din principalele motive ale menținerii sale la niveluri extrem de scăzute. Analistii propun, prin urmare, deconectarea de salariul minim

salariale de a genera inflație, pornind de la salariul minim, este relativ redusă, datorită ponderii lor scăzute în costurile de producție. Chiar dacă sistemul de salarii favorizează propagarea creșterii salariului minim, totuși impactul inflaționist al salariilor s-a produs mai degrabă ca urmare a creșterilor mari de salarii în unitățile cu putere de monopol din economie, care s-au transferat în prețuri cu forță de antrenare relativ mare în evoluția nivelului general al prețurilor (prețurile la materii prime, combustibil și energie, precum și tarifele la serviciile de transport) sau în pierderi suportate de la buget, sursă de creștere a cheltuielilor și deficitului bugetar. În legătură cu efectul creșterilor de salarii asupra deficitului bugetar și prin el asupra inflației, este important de subliniat și faptul că aceasta nu acționează numai direct în sensul creșterii cheltuielilor și deficitului, ci și indirect în sensul creșterii veniturilor bugetare (veniturile din impozitul asupra salariilor și din contribuții de asigurări sociale, precum și din TVA și accize etc.); de asemenea, că salariile din sistemul bugetar sunt deosebit de mici, ele trebuind să crească independent de evoluția salariului minim. Salariile mici nu pot constitui o soluție pe termen lung nici pentru deficitul bugetar, care trebuie menținut în limite normale prin creșterea veniturilor bugetare, în același timp cu o politică rațională, economicoasă de cheltuieli.

Efectul asupra ocupării trebuie să constituie un reper important al stabilirii unui anumit nivel al salariului minim, întrucât **șomajul** constituie un factor de risc cu impact mai puternic asupra sărăciei decât salariile mici. Impactul negativ al salariului minim asupra ocupării constituie principalul argument invocat de cei care se opun instituirii salariului minim, ca principal instrument al politicii salariale și al combaterii sărăciei. Potrivit teoriei neoclasică (*Hicks 1932*), un salariu minim stabilit peste nivelul de echilibru al salariului (nivel care corespunde punctului de echilibru între cererea și oferta de forță de muncă) determină scăderea cererii și creșterea ofertei, astfel încât numărul de persoane ocupate scade, iar șomajul depășește numărul de persoane concediate. Acest efect al salariului minim este mai mare în sectoarele în care salariile sunt mici, producția este mare consumatoare de forță de muncă ce poate fi relativ ușor substituită prin dotare tehnică și în care piața produselor este competitivă. Dacă în economie există sectoare neacoperite de salariul minim, atunci o parte din forța de muncă eliberată este absorbită de acestea, la un nivel al salariului inferior celui minim; dacă salariul minim are aplicabilitate generală, atunci o parte din forța de muncă disponibilizată va fi atrasă în sectorul informal sau de către economia ascunsă. Impactul asupra șomajului depinde astfel de proporția sectorului acoperit de salariul minim și de dimensiunile sectorului informal al economiei. Criticii salariului minim apreciază că intervenția care are loc pe piața muncii, prin stabilirea salariului minim, determină creșterea șomajului, în special în rândul salariaților caracterizați

a acestor componente ale sistemului de venituri și ancorarea lor la alți parametri, cum ar fi minimul de trai și salariul mediu (*Standing-Vaughan Whitehead 1995*).

printr-o productivitate a muncii scăzute (tineri, persoane handicapate, persoane slab sau necalificate etc.), precum și scăderea nivelului salariilor din sectoarele neacoperite de salariul minim. Analizele empirice privind impactul salariului minim asupra ocupării - în SUA, Franța, Olanda, Portugalia și Grecia, precum și în Cehia – au ajuns la rezultate diferite, fără ca pe baza lor să se poată trage concluzii clare privind existența și intensitatea acestui impact. În general, s-a putut pune în evidență influența salariului minim asupra ocupării tinerilor. Conform analizelor statistice o creștere a salariului minim cu 10% determină o reducere a numărului de locuri de muncă ocupate de tineri cu 1-3%. (*Brown-Gilroy-Kohen 1982; McConnell-Brue 1986; Standing-Vaughan Whitehead 1995*).

În țara noastră, ridicarea salariului minim la nivelul impus de exigențele combaterii sărăciei ar putea determina creșterea șomajului, prin agravarea situației economico-financiare a unităților aflate deja în dificultate sau la limita supraviețuirii, cu deosebire a celor care ocupă un volum mare de forță de muncă, la niveluri reduse ale salariilor. Fără îndoială însă că nu creșterea salariului minim ar constitui cauza restângerii activității sau a închiderii unor astfel de întreprinderi, ci ineficiența și dificultățile adaptării la noile condiții ale mediului economic. Șomajul este din păcate un fenomen prezent în economia noastră și este posibil ca proporțiile lui să crească în contextul restructurării, fără ca menținerea salariului minim la niveluri foarte scăzute să îl poată preveni sau evita; poate doar să îl amâne, dacă nu se găsesc soluții de relansare a dezvoltării și de creare de locuri de muncă. Menținerea salariilor la niveluri foarte scăzute, cu deosebire în unele ramuri și întreprinderi, este o cale de a atenua șocurile tranziției și ale crizei și de a ajuta să supraviețuiască unități economice viabile în condiții normale, dar care fac mai greu față presiunilor mediului, de a evita o explozie a șomajului; este un preț, acceptat de salariați, al salvării locurilor de muncă. Ea poate fi acceptată însă numai ca soluție pe termen scurt, care să ofere un răgaz pentru redresare și restructurare. Pe termen lung, ea nu poate decât să prelungească agonia sau să întrețină ineficiența și dezinteresul pentru acțiuni ferme de restructurare și modernizare, determinând în același timp degradarea și demotivarea forței de muncă.¹

Fiecare dintre criteriile evidențiate trebuie să constituie elemente de referință pentru fundamentarea politicii salariului minim în țara noastră. Nici

¹ După părerea noastră, scăderea capacității de muncă - urmare a numeroaselor privațiuni cu care se confruntă familiile, a imposibilității satisfacerii unora dintre nevoile elementare, precum și a înrăutățirii stării de sănătate – și demotivarea forței de muncă, ambele generate de nivelul extrem de scăzut al veniturilor, constituie unul din factorii regresului în plan economic și social înregistrat în țara noastră în ultimii 10-15 ani, un factor a cărui acțiune se va accentua, dacă nu se vor îmbunătăți condițiile de viață și munca nu va fi plătită la un preț în concordanță cu prețurile celorlalți factori de producție, suficient pentru a asigura salariaților și familiilor lor un trai deasupra pragului de sărăcie.

unul nu poate fi neglijat fără riscul unor efecte adverse previzibile sau imprevizibile în plan economic sau social. Cum însă ele sunt în bună măsură contradictorii, adică luarea cu prioritate în considerare a celor cu tentă socială se lovește de constângeri economice, iar punerea în prim-plan a celor economice înseamnă pierderi mari în domeniul social, se impune căutarea unui compromis în adoptarea criteriilor de stabilire a salariului minim. Stabilirea salariului minim este în ultimă instanță o problemă de decizie politică, bazată pe cât posibil pe consens social; decizie și consens fundamentat, însă, pe luarea în considerare a mai multor variante și pe analiza complexă a implicațiilor fiecărei soluții.

Revizuirea salariului minim

Adaptarea salariului minim la condițiile și exigențele actuale face necesară revizuirea nivelului și, în unele situații, a sferei de aplicare a acestuia. Revizuirea poate fi realizată, în funcție de condițiile concrete din economie și de particularitățile fiecărui sistem național al salariului minim, la intervale mari de timp sau mai frecvent, cu o anumită regularitate sau numai atunci când autoritatea decidentă apreciază că este necesar și posibil. Ea poate însemna fie schimbări asociate unor reorientări în politica promovată în acest domeniu, fie modificări derivate din negocierile între partenerii sociali sau adaptări realizate de autorități în funcție de evoluția elementelor situate la baza stabilirii salariului minim, fie numai indexări ale nivelului stabilit anterior.

Indexarea este o modalitate automată de adaptare a salariului minim. În general, regulile de indexare – frecvența și momentul, precum și baza de ajustare – sunt stabilite prin legea care instituie salariul minim.

Indexarea se face în funcție de rata inflației și/sau indicele salariului mediu, indicatori statistici, care reflectă evoluția costului vieții și a nivelului general de trai, având, în principal, drept scop menținerea puterii de cumpărare a salariului minim și distribuirea rezultatelor creșterii economice și în favoarea salariaților situați în partea inferioară a scalei salariilor¹. În diferitele sisteme naționale, indexarea are loc fie la anumite momente - anual, semestrial sau trimestrial, în funcție de dinamica indicatorilor de referință, fie atunci când indicele prețurilor sau al salariului mediu depășește un nivel prestabilit. În general, se are în vedere evoluția acestor indicatori înregistrată statistic, ceea ce prezintă dezavantajul că ajustarea se produce cu un anumit decalaj în timp, semnificativ ca importanță în perioadele în care inflația este mai puternică. Există și sistemul indexării în funcție de evoluția anticipată a indicatorilor de referință, care are avantajul promptitudinii, dar care nu este agreat de sindicate din cauza faptului că de regulă se anticipează creșteri ale prețurilor și salariilor mai mici față de cele efective. Acest neajuns este evitat prin adoptarea unui

¹ Acest din urmă obiectiv este definit în denumirea salariului minim din Franța drept "salariu minim interprofesional de creștere".

sistem de indexare mixt, în care indexării făcute pe baza nivelului previzionat al indicatorilor de referință i se aduc ulterior corecții în funcție de nivelul efectiv înregistrat.

Indexarea salariului minim - fie că se face în funcție de evoluția prețurilor, fie a salariului mediu – ridică o problemă specială atunci când, în perioadele cu inflație înaltă, are loc o scădere a nivelului real al salariilor, urmare a declinului economic și a politicilor de macrostabilizare. Problema care se pune în acest caz este dacă trebuie și poate fi menținută puterea de cumpărare a salariului minim pentru a asigura realizarea funcției sale de protecție împotriva sărăciei sau scăderea generală a nivelului de trai nu poate să nu se reflecte și în nivelul real al salariilor situate în apropierea minimului. Ideală ar fi asigurarea protecției puterii de cumpărare a salariului minim, deci indexarea lui cu luarea în calcul a întregii rate a inflației. O astfel de modalitate de indexare este practic imposibilă la rate înalte ale inflației, datorită efectului de antrenare pe care l-ar avea asupra întregului spectru și a masei salariilor, cu deosebire în sistemele în care nivelul salariului minim influențează mișcarea generală a salariilor și în situația în care inflația este determinată în mare măsură de evoluția salariilor, prin cerere și prin costuri. Prin urmare, pe termen scurt se poate opera și o indexare parțială a salariului minim, care să asigure menținerea puterii sale de cumpărare într-o proporție similară celei înregistrate de salariul mediu, dar nu mai mică decât aceasta. O soluție ar putea fi utilizarea indicelui salariului mediu. Pentru a evita efectul de antrenare pe care l-ar putea avea indexarea salariului minim, ar trebui ca aceasta să se facă la intervale mai scurte de timp, pentru ca o creștere de mai mari proporții (acumulată într-o perioadă mai lungă) să nu producă șocuri în întregul sistem, și să se interzică transpunerea automată a creșterii salariului minim în grilele de salarii prin revizuirea în acest scop a prevederilor din acordurile și contractele colective de muncă sau includerea unor clauze care să lege automat nivelul salariilor de salariul minim¹.

Salariul minim în România

Salariul minim, ca element special de protecție socială, a fost instituit în 1991 (prin Legea salarizării nr. 14 din 1991), garantarea plății acestuia de către toți agenții economici publici și privați fiind prevăzută prin Legea nr. 68 din 1993. Conform legii, stabilirea salariului minim național revine guvernului după consultarea cu partenerii sociali.

Salariul minim național constituie punct de pornire pentru negocierile salariale, desfășurate în sistem bipartit, la nivel de ramură, salariile minime negociate la acest nivel fiind la rândul lor punct de pornire pentru negocierile la nivel de întreprindere. În condițiile actuale, aceste negocieri în cascadă favorizează nu numai difuzarea creșterilor salariului minim în întregul sistem, ci

¹ O asemenea interdicție este prevăzută în legislația franceză cu privire la salariul minim.

și amplificarea acestora; în numeroase cazuri salariile minime negociate la nivel de întreprindere depășesc salariul minim național cu mai mult de 50%, chiar cu 70-80% (Perț-Popescu 1995; Perț 1997).

În stabilirea salariului minim național s-a pornit de la salariul minim din sistemul vechi, adică de la nivelul cel mai scăzut prevăzut în grilele de salarii, care în anul 1990 era de 2000 lei, reprezentând mai mult de jumătate din salariul mediu (58,6% în octombrie 1990). În martie 1991 s-a stabilit un salariu minim rezultat în principiu din actualizarea nivelului de bază, avându-se în vedere proporția indexărilor operate asupra salariilor și pensiilor. În general, aceasta pare să fi fost modalitatea de revizuire utilizată cu prilejul celor peste 20 de modificări hotărâte de guvern cu privire la salariul minim din 1991 până în prezent, deși acest lucru nu a fost precizat în mod explicit. Modificările au avut loc la intervale neregulate, fiind mai frecvente în primii trei ani în care și inflația a fost mai puternică (în 1991, 1992 și 1993 au fost adoptate anual câte cinci hotărâri de guvern în acest scop), după care în 1994 au fost numai două modificări, în 1995 și 1996 numai câte una singură, iar în 1997 două. Ca și în cazul indexărilor hotărâte de guvern pentru veniturile salariaților din sectorul public și pentru alte venituri, majorările salariului minim au compensat numai o parte relativ modestă (60-70%), din pierderea puterii de cumpărare determinată de inflație.

Politica de menținere a salariului minim la niveluri foarte scăzute a fost promovată de teama potențialului inflaționist al acestuia și în ideea utilizării sale ca instrument al politicii de macrostabilizare, pentru a reduce nivelul general al veniturilor și cererea solvabilă. Ea a determinat nemulțumirea și protestul sindicatelor, care cer cu insistență **luarea în considerație a nevoilor salariaților și ale familiilor acestora, prin determinarea salariului minim pe baza unui coș de consum**. Dar, deși au fost efectuate – în institutele de cercetare – calcule ale minimului de trai fundamentate pe evaluarea a diverse variante de coș minim de consum, autoritățile nu au adoptat niciodată o poziție clară, oficială, privind posibilitatea utilizării unei variante sau alteia ca element de referință în stabilirea salariului minim și a altor venituri. Întrucât nivelurile minimului de trai evaluate pe baza coșului de consum – decent sau de subzistență – erau prea înalte în raport cu posibilitățile de a fi acoperite prin veniturile posibil de alocat în condițiile actuale, acestea au fost sistematic ignorate, fiind considerate nerealiste, prea generoase pentru a exprima cu adevărat pragul sărăciei. Desigur, dată fiind inexistența unor criterii obiective pe care să se bazeze concretizarea nevoilor într-un coș de bunuri și servicii indispensabile traiului în condițiile actuale, orice coș, oricât de savant ar fi construit, poate fi contestat cu argumente peremptorii atât de sindicate, care pot demonstra că este insuficient, cât și de reprezentanții guvernului și ai patronatului, care pot, de asemenea, dovedi că în coș sunt cuprinse și articole care nu sunt absolut necesare. Părerea noastră este că **un minim de trai, determinat pe baza unui coș minim de consum – așa imperfect cum poate fi el construit de specialiști cu poziție**

neutră în raport cu guvernul și sindicatele, dar care să fie, oficial și în mod transparent, cunoscut și recunoscut de partenerii sociali - ar trebui utilizat în orientarea politicii în domeniul veniturilor, ca prim jalon în judecarea nivelului acestora. Măsura în care el urmează să fie acoperit trebuie să facă obiectul unei analize complexe, în care să fie luate în considerare și alte criterii, în special cele care derivă din constrângerile de ordin economic, putând să fie și negociată cu reprezentanții sindicatelor și ai patronatului.

Faptul că salariul minim a fost modificat în proporții menite să acopere numai parțial creșterea prețurilor de consum a dus la **deteriorarea gravă a puterii sale de cumpărare**, care în octombrie 1997 a ajuns la mai puțin de o treime din cea realizată în octombrie 1990. Și întrucât salariile din anumite sectoare și activități au înregistrat creșteri mari și foarte mari, în pofida politicii de restricționare a creșterii veniturilor, ceea ce a imprimat salariului mediu o dinamică mai alertă, s-a produs un **decalaj tot mai mare între nivelul și evoluția puterii de cumpărare a salariului minim și a celui mediu**.

Tabelul 1 - Evoluția salariului minim comparativ cu salariul mediu

	Salariul nominal net lunar (lei)		Indicele salariului real		Raportul dintre salariul minim și salariul mediu (%)
	mediu	minim	mediu	minim	
1990	3414	2000	100,0	100,0	58,6
1991	9822	5639	81,6	80,0	57,4
1992	24080	10721	68,1	51,8	44,5
1993	79732	33227	54,4	38,7	41,7
1994	160483	53971	58,0	33,3	33,6
1995	242612	75000	70,5	37,2	30,9
1996	374633	97000	75,1	33,2	25,9
1997	797194	250000	59,3	31,8	31,4

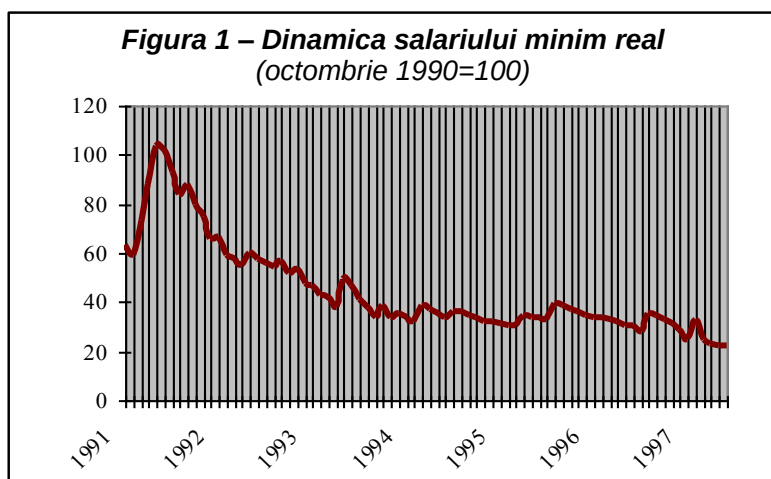
Notă: datele se referă la luna octombrie a fiecărui an.

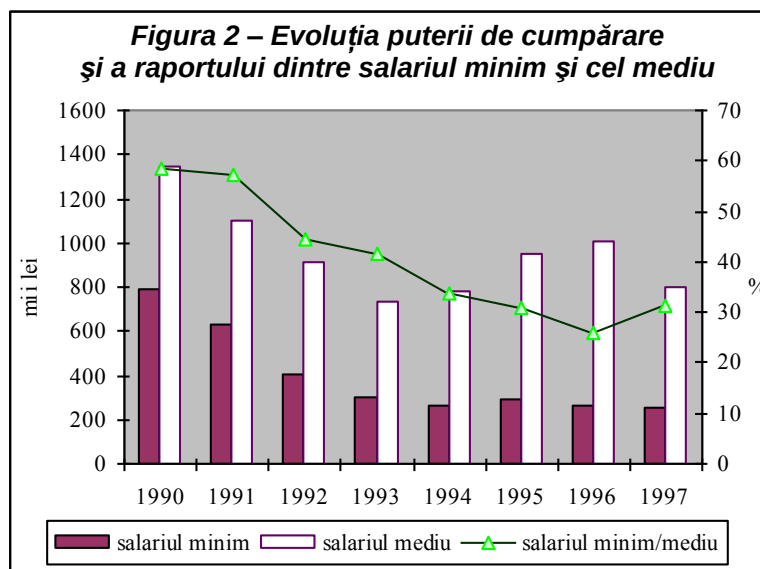
Sursa: CNS și MMPS.

Datele din tabelul și cele două grafice de mai jos evidențiază **scăderea foarte puternică a puterii de cumpărare a salariului minim** în primii trei ani ai tranziției, manifestată de altfel și în ceea ce privește salariul mediu, însă cu o intensitate sensibil mai mică. Prin urmare, în condițiile erodării puternice a puterii de cumpărare a majorității salariilor, a fost stabilită o astfel de limită inferioară a acestora care îngăduia o deteriorare și mai gravă a situației celor aflați în zona salariilor mici, în general mai expuși riscului sărăciei. Aceasta a continuat, într-un ritm mai lent, chiar și atunci când în medie s-a realizat o anumită redresare a salariilor reale. În ce măsură a determinat această cădere enormă a salariului minim agravarea stării de sărăcie este greu de spus, pentru că numărul și ponderea celor care sunt plătiți la nivelul minim este foarte mică (nu depășește

100 mii de persoane, ceea ce înseamnă mai puțin de 2% din totalul salariaților), mai puternic fiind impactul indirect legat de permisivitatea plății unor salarii foarte mici, care afectează acele categorii de salariați care nu dispun de forță de presiune socială. Cei care realizează salarii cuprinse între salariul minim și minimul de subzistență evaluat pentru o persoană reprezintă în jur de o zecime din numărul total de salariați. Este, în același timp, adevărat că salariile mici, apropiate de cel minim și influențate în mai mare măsură de mișcarea acestuia, nu îi plasează întotdeauna pe cei care le obțin în zona săracă a distribuției.

Aceștia pot face parte din familii cu un nivel al veniturilor mai înalt, fiind de pildă tineri și situându-se pe poziția celui de-al treilea sau al patrulea aducător de venituri în gospodărie. Însă în cazurile în care un nivel scăzut al salariului se combină cu un număr mare de copii aflați în întreținerea salariatului, situația devine dramatică. Scăderea generală a puterii de cumpărare a salariilor, atât a celor mici, cât și a celor situate în jurul mediei, a avut însă un impact mult mai greu în amplificarea sărăciei.





Raportul dintre salariul minim și cel mediu a scăzut la jumătatea celui înregistrat în 1990, ceea ce, în condițiile actuale de formare a salariilor în economie, a însemnat practic abandonarea funcției salariului minim de asigurare a formării unor salarii echitabile. În țările europene dezvoltate acest raport se ridică de regulă la peste 50%, depășind chiar 60-70% în unele țări. În SUA el este mai scăzut, de 30-40%, însă un salariu minim acoperă aproape în întregime minimul de trai al unei familii compuse din patru persoane. În celelalte țări est-europene, acest raport a scăzut de asemenea (cu excepția celui din Polonia), situându-se în jurul a 30-40% în Bulgaria, Cehia, Ungaria, Polonia și Slovacia și 8% în Rusia și Ucraina (Vaughan Whitehead 1998).

Tabelul 2 - Gradul de acoperire a minimului de trai din salariul minim și alocații familiale (iunie 1997)

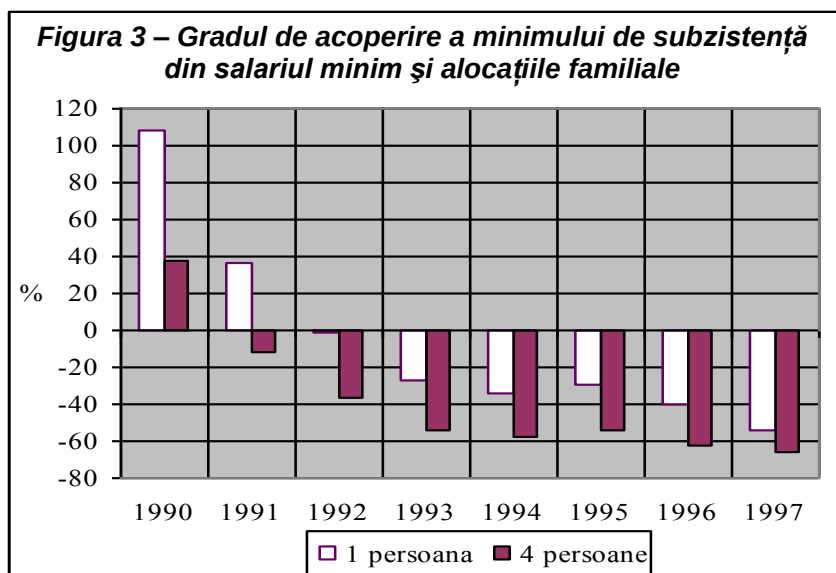
-% -

	V_M	V_m	V_{sos}
1 persoană	31	46	64
2 persoane	35	51	72
3 persoane	33	49	58
4 persoane	24	34	51
5 persoane	23	34	48

A scăzut mult și **capacitatea salariului minim de protecție împotriva sărăciei**. Astfel, potrivit estimărilor noastre, dacă în 1990 un salariu minim de 2000 lei asigura mai mult decât dublul minimului de subzistență aferent unei

persoane singure, iar două salarii minime împreună cu alocațiile pentru doi copii reprezentau o dată și jumătate minimul de subzistență evaluat pentru o familie compusă din patru persoane, în 1997 salariul minim avea puterea să asigure mai puțin de jumătate din minimul de subzistență (46% în cazul unei persoane și, respectiv, 34% în cazul unei familii de patru persoane). După cum rezultă din tabel, două salarii minime la care se adaugă alocațiile pentru doi copii acopereau numai un sfert din minimul de trai al unei familii compuse din doi adulți și doi copii, evaluat în varianta mai completă (V_M) și numai jumătate din cel evaluat în varianta cea mai restrictivă (V_{sos})¹.

¹ Evaluările privind capacitatea de protecție a salariului minim au fost făcute pe baza a trei variante ale minimului de trai, corespunzătoare unor grade diferite de sărăcie. Variantele diferă sensibil între ele după gama bunurilor și serviciilor cuprinse în coșul de consum, după cantitățile și structura sortimentală și de prețuri (*Molnar 1996 și 1997*). Prima variantă (V_M), cu cel mai înalt nivel, este evaluată pe baza unui coș construit potrivit exigențelor minimului "decent", cuprinzând toate grupele de bunuri și servicii necesare unui trai modest, normal în raport cu standardul general de viață din țara noastră. Este o variantă calculată în așa fel încât să asigure, la parametri cantitativi-structurali restrictivi, acoperirea cheltuielilor de consum curent (alimente, articole de igienă și de uz cultural, energie electrică și termică, transport etc.), precum și a cheltuielilor aferente reînnoirii treptate, la intervale relativ mari de timp, a obiectelor care compun o garderobă restrânsă și a bunurilor de folosință îndelungată aflate în dotarea celor mai multe gospodării. A doua variantă (V_m) are la bază un coș de consum curent mult mai restrâns în toate componentele sale. Minimul de trai calculat astfel nu prevede acoperirea cheltuielilor necesare reînnoirii dotării gospodăriei cu bunuri de folosință îndelungată și nici a articolelor cu valoare și durată mare din garderobă. Cheltuielile de consum alimentar au fost evaluate având în vedere asigurarea necesarului de calorii și proteine, dar cu o puternică orientare a structurii consumului spre grupele de alimente și spre sortimentele mai ieftine. Sensibil comprimate sunt și celelalte componente ale consumului: bunurile și serviciile de igienă, cele necesare educației, serviciile de transport etc. Este o variantă extrem de restrictivă, care corespunde exigențelor asigurării unui minim de trai numai pe termen scurt. Ea ar putea desemna ceea ce adesea este denumit minim de subzistență. A treia variantă (V_{sos}), denumită "de alarmă", definește gradul cel mai sever de sărăcie. Ea acoperă numai cheltuielile strict obligatorii cu locuința, cele de transport, de igienă și de îngrijire medicală, lăsând loc numai pentru cheltuieli necesare unei alimentații menite să asigure consumul de calorii (nu și pe cel de proteine), într-o structură puternic dezechilibrată, în care cel puțin 80% din calorii provin din cereale și grăsimi. Este un prag sub care devine imperativă intervenția asistenței sociale, altfel aceasta înseamnă foamete și mizerie.



Utilizarea salariului minim ca instrument de combatere a sărăciei impune ridicarea acestuia cel puțin la nivelul cheltuielilor de consum curent minime necesare unei persoane (minimul de subzistență), urmând ca într-o perioadă ulterioară să fie stabilit în așa fel încât două salarii minime împreună cu alocațiile familiale, mărite și ele, să asigure minimul de subzistență pentru o familie standard de patru persoane. Un pas important în creșterea capacității de protecție a fost făcut prin majorarea în 1998 a salariului minim la 350 mii lei lunar. Acesta asigura în iunie 1998 acoperirea pragului de "alarmă" (V_{sos}) pentru o persoană și 70% din același prag calculat pentru o familie de patru persoane. Gradul de acoperire a minimului de subzistență (V_m) a crescut la 70 și, respectiv, 47% (față de 46 și 34%). Asigurarea minimului de subzistență pentru o persoană ar fi impus creșterea salariului minim la 500 mii lei, ceea ce, pentru familia de patru persoane, ar fi însemnat și creșterea gradului de acoperire a minimului de "alarmă" la peste 90%, iar a minimului de subzistență la peste 60%. Pentru a asigura ridicarea familiilor de patru persoane deasupra pragului de subzistență, ar fi fost necesară majorarea salariului minim la 800 mii lei lunar și a alocațiilor pentru doi copii la 200 mii lei; o creștere care practic ar fi imposibil de suportat de către economia națională în condițiile actuale, dar care se impune a fi avută în vedere în perspectivă dacă se dorește combaterea sărăciei în familiile de salariați, cu deosebire protecția familiilor tinere. Până la crearea condițiilor necesare realizării unui nou salt în creșterea capacității de protecție, ar fi totuși necesară menținerea puterii sale de cumpărare prin mai frecventa sa indexare

în funcție de rata inflației. Efectuată la intervale mari, o dată cu elaborarea hotărârilor de stabilire a salariului minim, actualizarea puterii sale de cumpărare presupune creșteri relativ mari ale acestuia, cu efect de antrenare mult mai mare asupra ansamblului salariilor. Realizarea eficientă a funcțiilor salariului minim impune, între altele, instituirea unui mecanism mai flexibil de actualizare a acestuia.

BIBLIOGRAFIE

- Brown Ch., Gilroy C., Kohen A., 1982, *The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment*, The Journal of Economic Literature, June.
- Bureau International du Travail, 1992, *Salaires minima; Conference International du Travail*, 79 Session, Genève.
- Bureau International du Travail, 1995, *L'emploi dans le monde 1995. Un raport du BIT*, Genève.
- Cichon M., Samuel L. (eds), 1995, *Making Social Protection Work. The Challenge of Tripartism in Social Protection Governance for Countries in Transition*, International Labour Organisation, Budapest-Nicosia.
- Ciutacu C., 1997, *Unele probleme teoretice și practice ale salarizării în contextul integrării europene*, în: Constantinescu N. N., Probleme ale tranziției la economia de piață în România, Editura Fundației "România de Măine", București.
- Commission des Communautés Européennes, *Recommandation du Conseil du 24 juin 1992 portant sur les critères communs relatifs à des ressources et prestations suffisantes dans les systèmes de protection sociale*.
- Commission des Communautés Européennes, *Recommandation du Conseil du 27 juillet 1992 relative à la convergence des objectives et politiques de protection sociale*.
- Fitoussi J.-P., 1994, *Wage Distribution and Unemployment: The French Experience*, The American Economic Review, vol. 84, nr. 2.
- Hicks J. R., 1932, *The Theory of Wages*, London, Macmillan.
- Molnar M., 1998, *Coordonate ale sărăciei în România*, CIDE, București.
- Molnar M., Poenaru M., 1992, *Minimul de trai (pragul de sărăcie) în România*, CIDE, București.
- Perț S., Popescu N., 1995, *The Role of the Minimum Wage in the Romanian Wage Structure*, în: Standing G., Vaughan-Whitehead D. (eds.), *Minimum Wages in Central and Eastern Europe: from protection to destitution*, ILO-CEET, Central European University Press, Budapest - London - New York.

-
- Perț S., Poenaru M., Molnar M., Vasile V., 1996, *Veniturile salariale și prestațiile sociale*, Institutul de Economie Națională.
- Perț S., 1997, *Salariul minim în economia de tranziție*, Raporturi de muncă, nr. 4.
- Perț S., Vasile V., 1998, *Romania: Introducing Wage Bargaining in a Monopolistic Context*, în: Vaughan-Whitehead D., *Paying the Price. The Wage Crisis in Central and Eastern Europe*, Macmillan Press Ltd.
- Phelps E.S., 1994, *Low Wage Employment Subsidies versus the Welfare State*, The American Economic Review, vol. 84, nr. 2.
- Poenaru M., Molnar M., 1997, *Fundamente economice ale politicii sociale*, Institutul de Economie Națională.
- Poenaru M., 1998, *Politică socială. Indicatori sociali*, Editura ALL, București.
- Standing G., Vaughan-Whitehead D. (eds.), 1995, *Minimum Wages in Central and Eastern Europe: from protection to destitution*, ILO-CEET, Central European University Press, Budapest - London - New York.
- Starr G., 1982, *La fixation des salaires minima. Objet, méthodes et problèmes. Une étude internationale*, Bureau Internationale du Travail, Genève.
- Vaughan-Whitehead D. (ed.), 1998, *Paying the Price. The Wage Crisis in Central and Eastern Europe*, ILO Studies, Macmillan Press Ltd.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 2-3/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**MUTAȚII ÎN
TURISMUL ROMÂNESC**

Dr. Ion IONESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. LOCUL OFERTEI ROMÂNEȘTI DE TURISM ÎN EUROPA	39
2. PRODUSE TURISTICE ROMÂNEȘTI	40
2.1. Vacanțe pe litoralul Mării Negre	40
2.2. Cură balneară	45
2.3. Turism montan	49
2.4. Turism cultural	54
2.5. Turism de week-end	58
2.6. Turism de afaceri și congrese	61
2.7. Turism deltaic	64
3. STRUCTURI TURISTICE	67
3.1. Structuri turistice de primire	67
3.2. Rețeaua de alimentație publică	72
3.3. Agrementul	73
4. INFRASTRUCTURA ÎN DOMENIUL TRANSPORTURILOR	78
4.1. Rețeaua rutieră	78
4.2. Rețeaua feroviară	80
4.3. Rețeaua de transport aerian	82
4.4. Rețeaua de transport fluvial și maritim	82
4.5. Rețeaua serviciilor de comunicații	83
5. CEREREA TURISTICĂ – MUTAȚII	84
5.1. Evoluția circulației turistice	86
5.2. Piețe externe emitente de turiști pentru România	88
5.3. Circulația turistică în principalele zone ale țării	91
5.4. Excursii externe cu turiști români	94
5.5. Turismul intern al țării noastre	95
5.6. Turismul intern în activitățile touroperatorilor români	96

1. LOCUL OFERTEI ROMÂNEȘTI DE TURISM ÎN EUROPA

Analiza rezultatelor economice obținute de industria turismului pe plan internațional relevă locul și importanța turismului în economia mondială.

Țări cu potențial turistic similar ca bogăție și diversitate cu cel al României, uneori nu chiar atât de variat și concentrat, au reușit să facă din industria turismului o sursă importantă și, în unele cazuri chiar principală, a creșterilor economice și a dezvoltării generale. Este cazul Spaniei care în anul 1995 a avut un sold pozitiv în balanța de plăți externe de 21.161 mil. USD, urmată de Italia cu 15.032 mil. USD și Franța cu 11.199 mil. USD¹. În rândul țărilor central și est-europene, pe primul loc s-a situat Cehia cu un sold pozitiv de 1.245 mil. USD, urmată de Polonia cu 1.200 mil. USD, Croația cu 813 mil. USD, Slovenia cu 666 mil. USD și Ungaria cu 653 mil. USD. În cadrul acestei subzone, România a înregistrat cu sold negativ de 121 mil. USD, devansând doar Federația Rusă, cu un sold negativ de 7.287 mil. USD. Este de menționat, că la nivelul întregii zone europene, activitatea de turism internațional a înregistrat, în 1995, un sold pozitiv în balanța de plăți externe de 9.197 mil. USD.

La încasări pe turist, față de media Europei de 616 USD/turist, realizată în anul 1995, România a înregistrat un nivel de 220 USD/turist, devansând doar Ungaria (83 USD); Macedonia (129 USD); Bulgaria (136 USD); Cehia (174 USD), Albania (175 USD) și Letonia (211 USD).

Ponderea încasărilor din turismul internațional a fost de 0,11%, în totalul încasărilor pe întregul continent, în condițiile în care capacitatea de primire a României, reprezenta, în anul 1995, 1,56% din totalul capacităților înregistrate în țările Europei.

Ca pondere în exportul de mărfuri, România se încadrează cu 7,60% sub media continentului (8,75%) și a țărilor Europei Centrale și de Est (12,03%), în cadrul acestora, întrecând doar Armenia (0,40%), Kirghizistan (1,32%), Letonia (1,56%), Macedonia (1,58%), Ucraina (1,69%), Lituania (4,58%); Federația Rusă (5,51%) și Slovacia (7,25%). Și în ceea ce privește exportul de servicii comerciale, țara noastră se situează cu 38,42% sub media Europei Centrale și de Est, care are o pondere de 48,26%.

¹Tendances des marchés touristiques, Ed. OMT 1997.

2. PRODUSE TURISTICE ROMÂNEȘTI

În general, se consideră că rolul produsului turistic este acela de a răspunde nevoilor multiple ale turismului, asigurând în același timp, un beneficiu pentru organizator. Acesta îndeplinește două funcții inseparabile și complementare:

- funcția obiectivă (concretă) dată de performanțele sale fizice;
- funcția subiectivă (psihologică) dată de satisfacțiile pe care le oferă consumul său.

Produsul turistic rezultă din îmbinarea de bunuri materiale și servicii, oferite de către personalul turistic și din serviciile adiacente, care punând în valoare elementele patrimoniului turistic și ale infrastructurii generale și turistice, avantajele cadrului instituțional, urmăresc satisfacerea unor motivații specifice și generale ale consumatorilor turistici.

Produsul turistic poate fi alcătuit numai pe baza informațiilor prealabile referitoare la:

- clientelă - segmentată în funcție de vârstă, profesie, reședință, venituri, obiceiuri, gusturi turistice etc.
- concurență - din necesitatea de adaptare a elementelor care compun produsul, în scopul diferențierii de oferta concurentă și din necesitatea unei promovări optime;
- resursele turistice - ale destinațiilor: bogății naturale, culturale, infrastructură, agrement etc.

Raporturile dintre elementele constitutive determină anumite caracteristici ale produsului turistic, dintre care cele mai importante sunt: substituibilitatea, individualitatea, intangibilitatea prestabilită, eterogenitatea, inelasticitatea, complementaritatea și instabilitatea, acesta putând fi influențat de unele elemente conjuncturale. Principalele produse turistice românești sunt următoarele:

2.1. Vacanțe pe litoralul Mării Negre

Marea Neagră reprezintă unul dintre elementele naturale majore care definesc cadrul natural și turistic al României.

Litoralul românesc al Mării Negre începe la nord la frontiera țării cu Ucraina (brațul Chilia) și se întinde spre sud pe o distanță de 245 km, până la frontiera cu Bulgaria (Vama Veche). Între Gura Chiliei și Sfântu Gheorghe, pe o distanță de 40 km țărmul maritim este reprezentat de limita Deltei Dunării. De la Sfântu Gheorghe la capul Midia se desfășoară o zonă de nisipuri joase, în mare parte dominată de prezența complexului lagunar Razim. La sud de Capul Midia, pe 82 km, se desfășoară litoralul sud-dobrogean, care reprezintă una dintre zonele turistice cele mai importante ale României. Valențele sale

recreativ-turistice și de sănătate îi conferă o individualitate distinctă în rândul litoralurilor similare europene.

Turismul pe litoralul românesc a apărut într-un cadru organizat în a doua parte a secolului al XIX-lea, și a căpătat o mai mare amploare după începerea realizării unor mari complexe hoteliere pe baza unui plan general de sistematizare.

În competiția europeană a litoralelor, coasta Mării Negre se impune prin câteva trăsături deosebit de atractive și apreciate de turiști:

- Marea Neagră este lipsită de flux și reflux; în schimb uneori valurile pot atinge 1-3 m, favorizând talazoterapia;
- plaja litoralului prezintă un mare avantaj fiind orientată spre răsărit, ceea ce determină expunerea ei la soare în tot cursul anului;
- temperatura medie a sezonului estival (iunie-septembrie) este de 23-25°C, deci un climat mai cald decât pe litoralul Mării Baltice, Mării Nordului și Mării Mânecii, dar mai puțin torid decât pe litoralul mediteranean;
- intensitatea luminii solare este mărită cu 10% prin razele reflectate de oglinda mării și a lacurilor;
- puritatea aerului maritim permite radiației solare să ajungă întreagă la sol;
- presiunea atmosferică ridicată asigură o puternică oxigenare a aerului;
- stabilitatea termică, cu variații mici de temperatură, de la o oră la alta și de la zi la noapte, se datorează faptului că majoritatea stațiunilor sunt situate între două mari suprafețe de apă (marea și lacurile), care înmagazinează ziua o mare cantitate de căldură și o degajă lent în timpul nopții;
- factorii naturali de cură sunt variați; tratamentul balnear se face prin cura de soare, baia de mare, cura de nămol, baia de nisip, componentele climatice.

De asemenea, situarea fațadei maritime românești într-una dintre cele mai bogate regiuni ale țării, din perspectiva mărturiilor istorice, oferă turiștilor avantaje unice în planul cunoașterii și al instruirii deosebite prin abundența, valoarea și diversitatea lor. Vestigiile unei istorii de peste 2 milenii coexistă, în zona litoralului, cu moderne realizări contemporane. Printre dovezile grăitoare ale istoriei sunt amenajările portuare ale Istriei, Tomisului și Callatisului, care demonstrează că zona litoralului este poarta maritimă a teritoriului carpato-dunărean de circa 2500 de ani.

Geografiei litoralului românesc i se integrează, ca o inconfundabilă emblemă, modernele stațiuni de odihnă, agrement și tratament, care constituie o adevărată carte de vizită a turismului țării noastre.

Cel mai tânăr oraș de pe litoral - **Năvodari** - este situat pe malul sudic al lacului Tașaul și pe istmul dintre acesta și lacul Siutghiol, respectiv albia canalului Poarta Albă - Midia Năvodari. Reprezintă capitala estivală a copilăriei, prin existența complexului de odihnă pentru copii situat în afara orașului pe țărmul Mării Negre.

Perla rivierei românești, **Mamaia**, este situată pe cordonul de nisip ce separă apele sărate ale Mării Negre de apele dulci ale lacului Siutghiol. Originalitatea soluțiilor arhitectonice, îmbinarea armonioasă a construcțiilor cu peisajul, calitatea și varietatea agrementului fac din Mamaia o stațiune de marcă în rândul stațiunilor de pe litoral.

În legătură directă cu Mamaia se află orașul Constanța - important centru turistic care reprezintă și un nod de legătură și trafic internațional datorită porții aeriene - aeroportul Mihail Kogălniceanu.

Stațiunea **Eforie Nord** este situată pe o faleză înaltă de 30 m, pe porțiunea de uscat între lacul Techirghiol și mare. Prezintă o plajă care se întinde pe 3 km, apărată de 7 diguri de larg. Stațiunea are o personalitate distinctă datorită existenței sale în imediata apropiere a lacului Techirghiol, lac cu efecte tămăduitoare recunoscute. O particularitate a acestei stațiuni este funcționarea din plin în tot timpul anului, datorită posibilității efectuării de cure balneare.

Stațiunea **Carmen Silva** (Eforie Sud) este situată pe un promontoriu înalt de 5-30 m. Plaja se întinde pe 1,5 km fiind dominată pe toată lungimea de o faleză înaltă. În perioada interbelică era considerată cea mai luxuoasă și căutată stațiune estivală, dar cu timpul și-a pierdut acest renume deoarece faleza plajei s-a surpat.

Capitala vacanțelor estivale ale tineretului o reprezintă stațiunea **Costi-nești**. Nucleul stațiunii datează din anul 1949, când s-a amenajat prima tabără pentru copii, iar în anul 1956 s-a inaugurat și tabăra internațională a studenților.

Olimp este prima din lanțul de stațiuni ale litoralului, cuprinsă între lacul Tatlageac și Mangalia, pe o distanță de 8 km. Plaja stațiunii se întinde pe circa 500 m și este protejată de 3 diguri în formă de "Y". Eleganță, bun gust, frumusețe, odihnă, divertisment, sănătate sunt doar câteva dintre attributele acestui complex turistic european.

Socotită o adevărată grădină a litoralului, **Neptun** este situată între Olimp și Jupiter, într-o ambianță deosebită, cu o pădure bogată și două lacuri cu apă dulce. Plaja stațiunii, comună cu cea a stațiunii Jupiter, are o lungime de 2 km și o lățime între 50-100m, prin amenajarea de diguri, ea este mai bine pusă în evidență; nisipul fin, favorabil unui sejur plăcut, sporindu-i atractivitatea.

La sud de Neptun, se află stațiunea **Jupiter** care beneficiază de existența Pădurii Comorova și de vecinătatea lacurilor Jupiter și Tismana.

Cea mai recentă și, totodată cea mai mică dintre stațiunile constelației Mangalia Nord, este **Aurora**, situată între Jupiter și Venus, într-o zonă de verdeață.

Situată pe un promontoriu pitoresc, stațiunea Venus se desfășoară în jurul oglinzii azurii a unui mic ochi de apă creat de mâna omului.

Cea mai sudică stațiune sezonieră aflată lângă Mangalia Sud, **Saturn**, și-a făcut intrarea în constelația Mangalia Nord, în vara anului 1971.

Mangalia este orașul turistic estival situat la cea mai sudică latitudine, aceeași cu cea a stațiunilor mediteraneene Nisa, Monaco sau San Remo. Plaja se impune nu atât prin dimensiunile ei, cât prin nisipul foarte fin.

Salba stațiunilor de pe litoral se încheie înainte de granița cu Bulgaria, cu satul **2 Mai**, o destinație rustică neamenajată, agreată de naturiști.

Litoralul Mării Negre concentrează aproape 45% din capacitatea de cazare a României, în cele mai variate tipuri de unități.

Structurile de primire însumează 98.843 locuri¹ în unități clasificate, repartizate astfel:

- 253 hoteluri cu 72.920 de locuri (73,8%)
- 1 motel cu 32 de locuri
- 130 vile însumând 1869 de locuri (1,9%)
- 24 bungalow-uri cu 5397 de locuri (5,5%)
- 9 terenuri pentru căsuțe având 2696 de locuri (2,7%)
- 3 pensiuni cu un total de 112 de locuri (0,1%)
- 12 campinguri care dispun de 15.817 de locuri (16,0%).

Față de oferta altor stațiuni de litoral din Europa, formele de cazare parahoteliere dețin o pondere redusă. Astfel, ca elemente de comparație, se pot aminti:

- pe ansamblul coastei atlantice franceze capacitatea hotelieră reprezintă doar 3,5% din totalul locurilor;
- în stațiunea italiană Lignano 80% din locurile de cazare aparțin sectorului extrahotelier;
- pe ansamblul litoralul bulgar, 30% din locuri aparțin structurilor hoteliere, 40% formelor parahoteliere, 30% locuințelor particulare.

Stațiunea **Mamaia** dispune de 25.864 de locuri, ponderea cea mai mare a confortului având-o categoria 2 stele. Marea majoritate a bazei de cazare are o vechime de peste 28 ani prezentând o uzură fizică și morală destul de avansată.

Stațiunea **Eforie Nord** totalizează 14.806 de locuri. Marea majoritate a hotelurilor are o vechime de peste 23 de ani și prezintă uzuri pronunțate; datorită vechimii, dar și exploatării intensive, în ceea ce privește gradul de confort predomină structurile de categoria 1 stea.

Stațiunea **Eforie Sud** dispune de 7.238 locuri, construcțiile având în general o vechime medie de peste 25 ani și prezintă uzuri avansate. Categoria de confort predominantă este de 1 stea.

¹ Date statistice - Ministerul Turismului, 1997.

Neptun - Olimp totalizează 15.550 de locuri; structura gradului de confort parcurge toate treptele, de la 1 stea la 5 stele. Reprezintă cea mai complexă stațiune a litoralului românesc.

Stațiunea **Jupiter** a fost construită în anii '70 cu o capacitate de cazare de 5740 de locuri, cea mai mare parte încadrate la categoria 2 stele.

Aurora dispune de 7 hoteluri construite într-un stil arhitectonic unitar, în trepte. Stațiunea însumează 2125 de locuri de cazare, încadrate la categoria 2 stele.

Stațiunea **Venus** dispune de 9586 de locuri încadrate majoritar la categoria 2 stele. Cea mai mare parte a activelor este afectată de un grad ridicat de igrasie, stațiunea fiind construită pe o mlaștină.

Datând din anii '70, stațiunea **Saturn**, se situează la o cotă mai ridicată comparativ cu Venusul și a fost ferită de neajunsurile datorate umidității semnalate la construcții. Dispune de 14.049 de locuri, 78,31% din acestea fiind încadrate la categoria 1 stea.

Orașul stațiune **Mangalia** însumează 1032 de locuri, Hotelul President fiind încadrat la categoria de confort 4 stele. Categoria de confort predominantă este cea de 2 stele.

Cu destinația inițială de stațiune pentru tineret, **Costinești** oferă o gamă variată de tipuri de unități de cazare. Ea dispune de 12 unități diferite cu 2853 de locuri. Cea mai mare parte din active sunt încadrate la categoria 1 stea.

Majoritatea stațiunilor de pe litoralul românesc s-au dezvoltat în perioada 1960-1975, iar baza materială se caracterizează prin:

- hoteluri tip “bloc”, cu spații nefuncționale, celule de cazare subdimensionate, instalații uzate;
- restaurante legate funcțional de modulul de cazare, construite în gen cantină, fără instalații de aerisire;
- infrastructura caracterizată prin deprecierea căilor de circulație, iluminat insuficient;
- oferta de agrement săracă, neatractivă, cu amenajări și dotări necorespunzătoare;
- plaja, cândva renumită pentru calitățile nisipului, este supusă unui proces continuu de erodare și poluare.

Modernizarea și reabilitarea stațiunilor litoralului în vederea satisfacerii nevoilor turistice internaționale și interne au în vedere calitatea, varietatea și capacitatea produsului turistic din fiecare stațiune, în parte. Produsul turistic al litoralului Mării Negre prezintă doar câteva facilități balneare pentru sănătate, fiind orientat cu precădere către plajă.

Structurile de cazare turistică, care reprezintă aproape 50% din totalul ofertei românești se găsesc mai ales în stațiuni închise. Sezonalitatea este accentuată, iar media anuală de ocupare a camerelor este sub 25%. La nivelul anului 1989 se înregistrau 14.767 de mii înnoptări, numărul acestora scăzând

în anul 1995 la 6.399 de mii înnopțiuni. Cererea internă a scăzut la 47,5%, iar cea internațională la 23% din nivelul anului 1989.

Politica strategică trebuie să asigure repunerea în funcțiune și modernizarea tipurilor corespunzătoare de structuri de cazare. Prioritatea constă în consolidarea și modernizarea stațiunii Constanța, mai ales a ariei peninsulare și a stațiunilor Mamaia și Neptun, pentru turismul internațional și intern. O dezvoltare viabilă a facilităților recreaționale și de agrement din stațiunea Mamaia trebuie să satisfacă atât cererea locală venită din partea rezidenților Constanței, cât și cererea turiștilor din țară sau străinătate.

Este necesară realizarea unui studiu referitor la litoral pentru a stabili cerințele privind protejarea zonei de litoral, ca fiind o arie sensibilă.

Se impune de asemenea, modernizarea structurilor de alimentație, asigurarea unei corelații între categoria de încadrare a acestora cu gradul de confort al hotelului la care sunt afiliate, reamenajarea și dotarea teraselor, oferirea de programe de divertisment în restaurantele afiliate hotelurilor.

Una din principalele direcții ale strategiei de dezvoltare a litoralului românesc este și dezvoltarea și modernizarea activității de agrement. În acest domeniu se impun următoarele:

- revitalizarea ofertei de agrement în aer liber prin repararea și întreținerea terenurilor de sport, dotarea acestora cu materiale sportive;
- amenajarea unor porturi de agrement în stațiunile Saturn, Venus și Jupiter, crearea de cluburi nautice și organizarea de concursuri de ambarcațiuni cu participare internațională;
- amenajarea și echiparea plajelor;
- promovarea unor noi forme de turism, cum ar fi echitația, naturismul, turismul de croazieră.

2.2. Cură balneară

Turismul balnear reprezintă un sector major în cadrul industriei turistice românești, datorită particularităților sale specifice. Este cunoscut că aproape o treime din apele termale și minerale de care beneficiază Europa este concentrată în România, iar efectele acestora pentru sănătate au fost atestate de-a lungul secolelor.

Factorii naturali de cură din țara noastră au fost utilizați pentru tratament de aproape două mii de ani prin descoperirea și folosirea lor în scopuri terapeutice la Băile Herculane, de către daci și romani (Ad aquas Herculi sacras).

Turismul balnear reprezintă un ansamblu de mijloace și de dotări turistice menite să pună în valoare factori naturali balneari (ape minerale, gaze, nămoluri etc.). Această formă de turism se diferențiază net de balneologie care cuprinde ansamblul de tehnici și metode medicale capabile să asigure un rol

profilactic și curativ asupra organismului uman și care are la bază caracterul particular al fiecărui factor natural în parte.

În România există 160 de stațiuni și localități balneare din care 24 stațiuni balneare sunt de importanță națională cu recunoaștere și pe plan european.

Resursele balneoturistice reprezintă componente determinante ale ofertei balneare, caracteristicile lor cantitative și calitative determinând modul și nivelul de organizare și amenajare a structurilor necesare valorificării lor.

Aceste resurse sunt reprezentate în principal de:

a) **Apele minerale și termominerale.** Prin volumul rezervelor și calitățile terapeutice, reprezintă principalul factor natural de cură din țara noastră.

Acestea sunt cantonate, în principal, în arealul montan, în aureola mofetică din împrejurimile catenei vulcanice Oaș-Gutâi-Călimanu-Harghita; apoi în cea de dealuri subcarpatice și de podiș, la contactul acestora cu munții și în cele din urmă în câmpie.

În țara noastră se întâlnesc practic toate tipurile de ape cunoscute pe plan mondial:

- *ape oligominerale* - Băile Felix, Băile 1 Mai, Geoagiu-Băi, Călan, Vața de Jos, Moneasa, Călimănești, Slănic Moldova, Olănești;
- *ape carbogazoase* - Buziaș, Lipova, Biborțeni, Borsec, Sângeorz-Băi, Vatra Dornei, Băile Tușnad, Sâncrăieni;
- *ape alcaline* - Bodoc, Poiana Negri, Zizin, Slănic Moldova, Covasna, Sângeorz-Băi etc.
- *ape alcalinoferoase* - Borsec, Lipova, Tinca, Biborțeni, Zizin, Bodoc;
- *ape feruginoase* - Băile Tușnad, Vatra Dornei, Buziaș, Lipova, Vâlcele;
- *ape arsenicale* - Covasna, Saru Dornei;
- *ape clorurate sodice* - Băile Herculane, Ocna Sibiului, Sovata, Ocna Mureș, Ocnele Mari, Sângeorz-Băi, Malnaș etc.;
- *ape iodurate* - Băile Olănești, Călimănești, Cozia, Bazna, Govora;
- *ape sulfuroase* - Băile Herculane, Călimănești, Băile Olănești, Săcelu, Pucioasa;
- *ape sulfatate* - Amara, Vața de Jos;
- *ape radioactive* - Băile Herculane, Sângeorz-Băi, Borsec;

Calitățile fizico-chimice conferă apelor minerale și termominerale particularități cum ar fi:

- sunt folosite în toate afecțiunile cuprinse în nomenclatorul Organizației Mondiale a Sănătății în cura profilactică, terapeutică și recuperatorie.
- pe spații restrânse se întâlnesc numeroase surse de apă minerală, cu concentrații și compoziții chimice diferite, fapt ce permite tratarea simultană a mai multor categorii de afecțiuni;

- prin calitățile fizico-chimice și valoarea terapeutică sunt similare și chiar superioare apelor minerale din vestitele stațiuni balneare de peste hotare. Unele stațiuni balneare ca Olănești, Călimănești-Căciulata, Băile Felix, Slănic Moldova, Sângeorz-Băi, Borsec etc. au fost recunoscute pe plan internațional încă din secolul al XVIII-lea;
- apele minerale din România au o valorificare complexă: cură internă, aerosoli, instalații, cură externă în căzi, bazine, piscine și solarii;

b) **Lacurile terapeutice.** Cele mai utilizate în balneoturism sunt cele din Câmpia Română (Balta Albă, Lacu Sărat, Amara) sau de pe litoralul marin (Techirghiol și Mangalia). Sunt utilizate și lacurile din masivele de sare din zona dealurilor subcarpatice sau de podiș (Sovata, Ocna Mureș, Bazna, Ocna Dej, Someșeni, Cojocna, Ocna Sibiului, Teleaga, Ocnele Mari, Ocna Șugatag, Coștini);

c) **Nămolurile terapeutice.** Există în țara noastră mai multe categorii: sapropelice, nămoluri negre, sulfuroase (Techirghiol, Amara, Lacu Sărat, Sovata, Ocna Sibiului, Ocnele Mari), minerale de izvor (Sângeorz-Băi, Băile Felix, Someșeni) și sedimente argilo-marnoase mineralizate (Nicolina - Iași), turbe descompuse chimic (Poiana Stampei de lângă Vatra Dornei, Borsec, Biborțeni, Tușnad, Stabor, Geoagiu-Băi, Mangalia);

d) **Emanațiile naturale de gaze terapeutice,** între care amintim emanațiile naturale de dioxid de carbon (Băile Tușnad, Borsec, Balvanyoș, Buziaș, Covasna, Vatra Dornei, Harghita-Băi, Băile Seyke) și emanațiile de hidrogen sulfurat (Turia, Sugag-Băi, Sântimbru-Băi).

e) **Salinele** - Tg. Ocna, Slănic, Prahova;

f) **Plantele medicinale,** ca factori naturali de cură foarte răspândiți în țara noastră, sunt din ce în ce mai solicitate balneomedical (fitoterapie), atât în prepararea unor medicamente, cât și în cura externă, ca băi de plante;

g) **Factorii climatici de cură** pot fi utilizați în menținerea sau ameliorarea stării de sănătate a organismului uman prin climatoterapie. Există mai multe bioclimat cu calități terapeutice: bioclimat excitant de câmpie și litoral; bioclimat sedativ-indiferent (de cruțare); bioclimatul tonico-stimulent;

h) **Aeroionizarea.** Cercetările medicale au dovedit influența climatului aeroelectric asupra organismului uman; aeroionizarea naturală bogată, predominant negativă are efecte benefice de sedare în diferite afecțiuni, sporind astfel valoarea balneomedicală a unei stațiuni.

Dezvoltarea extensivă a segmentului de turism balnear până în anul 1989 a fost realizată în vederea practicării unui turism de masă, de tip social, atât pe plan intern, cât și pentru accesul internațional. Aceasta a făcut ca în stațiunile turistice balneare (din care 18 promovate în circuitul turistic internațional) să se construiască importante structuri de primire cu acest profil, din care multe complexe "mamut".

Astfel, România dispunea la 31 iulie 1995 de 48.432 locuri în structurile de primire, în 510 unități (16% din totalul locurilor din turismul românesc), dintre care aproximativ 30.000 locuri în hoteluri:

Cele mai mari stațiuni incluse în circuitul internațional cu un număr total de locuri cuprins între 2500-8500 sunt în ordine: Băile Felix, Călimănești-Căciulata, Băile Herculane, Sovata, Slănic Moldova, Băile Olănești, Băile Govora, Băile Tușnad, Vatra Dornei, Covasna, Buziaș. În multe dintre ele s-a modernizat baza de cazare, s-au construit hoteluri de cură și complexe sanatoriale moderne, în care serviciile de cazare, masă, diagnostic și tratament sunt oferite în cadrul aceluiași activ. Dezvoltarea stațiunilor balneare a cuprins nu numai structurile de primire și alimentație, dar și multiple structuri de tratament. În bazele de tratament construite, s-au creat condiții optime de utilizare complexă a factorilor naturali de cură. Alături de procedurile naturale sau fizioterapeutice se utilizează și o largă paletă de proceduri terapeutice care folosesc factori fizici. Bazele de tratament dispun de aparaturi și instalații corespunzătoare pentru hidroterapie, mecanoterapie, pneumoterapie și altele.

Strategia adoptată în prezent în domeniul turismului balnear urmărește aplicarea unei politici coerente în stațiuni și se bazează pe următoarele principii:

- realizarea unor reglementări de ordin legislativ care să permită și să impună agenților economici cu profil balnear realizarea în condiții optime a produsului specific;
- reintegrarea în activitatea turistică de tip balnear a activelor care contribuie la realizarea produsului turistic de profil și eliminarea activelor care nu-și justifică prezența în scopul mai sus precizat;
- promovarea unei legi privind asigurările sociale de sănătate care să includă acoperirea activității de tratament balnear atât pentru încurajarea fluxului de turism intern către stațiuni, cât și pentru rezolvarea protecției sociale;
- diversificarea și îmbunătățirea serviciilor din domeniul balnear prin pregătirea managerială corespunzătoare a administrațiilor societăților comerciale de tip balnear;
- trecerea treptată de la conceptul de structuri pentru turism balnear de masă la structuri diversificate după posibilitățile economice ale cererii, prin remodelarea complexelor balneare existente, după nivelul și calitatea serviciilor, a diversificării și specializării acestora;
- crearea unor “obiective pilot” în fiecare stațiune de interes național, prin ridicarea clasei de confort și apariția de unități cu servicii complexe, în general de tip autonom, la nivel de 3 și 4 stele, care vor reprezenta elementele etalon în această activitate.

Recâștigarea și extinderea piețelor externe reprezintă obiectivul permanent al segmentului de turism balnear, obiectiv realizabil cu prioritate, în paralel cu

schimbarea mentalității factorilor de decizie din societățile comerciale balneare, indiferent de forma lor de proprietate.

2.3. Turism montan

În România, zona montană ocupă peste 36% din suprafața țării, fapt ce se înscrie între elementele definitorii ale spațiului geografic românesc - carpato-danubiano-pontic - iar Carpații românești reprezintă cel mai mare masiv muntos din Europa aflat în interiorul unei frontiere unice.

Cadru de locuire neîntreruptă din timpuri imemorabile, Munții Carpați s-au impus și ca leagăn al turismului în România; ei n-au despărțit poporul român, ci au înlesnit legăturile în toate perioadele istoriei, dintr-o parte în alta, nu numai prin trecători și văi, dar chiar peste culmile largi, transformate ulterior în trasee ale drumeției montane.

Primele începuturi ale turismului montan organizat datează de la sfârșitul secolului al XIX-lea, când iau ființă diferite societăți de turism: Asociația Transilvăneană "Carpatina" la Sibiu (1880), Cercul excursioniștilor la București (1891), primele cabane în Cindrel, Făgăraș, Bucegi; se pun bazele primei stațiuni montane din țară (Păltiniș la 1450 m) etc. Ulterior, turismul montan a cunoscut o dezvoltare susținută. Pe lângă cabanele inițiale s-au conturat complexe și microstațiuni montane, unele dintre ele devenind stațiuni montane recunoscute, apreciate și peste hotare.

Carpații românești concentrează un potențial turistic natural bogat și diversificat, dat de diferențierile de altitudine, de structura geologică, de complexitatea peisagistică de vegetație, ape etc., precum și de influența pe care o exercită asupra celorlalte componente naturale și umane.

Sistemul carpatic din țara noastră se caracterizează prin trei trăsături generale și anume:

a) Diversitatea de aspecte peisagistice care, prin specificul și modul de îmbinare în spațiu, conferă originalitate și atractivitate turistică masivelor, făcându-le căutate de către turiști în orice anotimp. Această caracteristică este dată de particularitățile diferitelor structuri geologice și tipuri de relief (glaciar, carstic, vulcanic, petrografic, structural), diferențierile altitudinale și geologice întâlnite frecvent în Carpații Occidentali; alternanța munților cu depresiunile și culoarele de vale; varietatea și configurația învelișului vegetal, de la pădurile de foioase și conifere până la pajiștile montane și alpine care alternează sau se întrepătrund, în funcție de condițiile naturale concrete; întinsa și diversă rețea de râuri, izvoare minerale și lacuri; bogăția faunistică și piscicolă etc., frumusețea și specificul gospodăriilor țărănești care urcă la 1200-1300 m în munte sau a orașelor și stațiunilor turistice care întregesc farmecul natural al munților.

Astfel, în contextul montan european, peisajele alpine din Carpații Meridionali și Munții Rodnei rivalizează cu cele din Alpi și Tatra, iar cele mai

umanizate din Munții Apuseni, Bârgaia și Obcinele Bucovinei se aseamănă cu cele din Elveția și Austria, după cum fizionomia peisajelor calcaroase din Munții Bihor, Pădurea Craiului, Anina, Mehedinți, Cernei sau Piatra Craiului ne duce cu gândul la Masivul Central Francez, Alpii Dinarici etc.

b) Mare complexitate de potențial turistic, ca structură și volum, în care se regăsesc importante resurse turistice și anume: întins domeniu schiabil de la 800 la 2000 m, expuneri nordice, nord-estice sau nord-vestice, cu un climat moderat, confort termic, viscole reduse (Munții Bucegi, Parâng, Cindrel, Țarcu, Muntele Mic, Semenic, Vlădeasa - Muntele Mare, Munții Rodnei etc.); posibilități multiple de practicare a sporturilor de iarnă, turismului de drumeție și a climatoterapiei; domeniu alpin la peste 1900-2000 m (îndeosebi în Carpați Meridionali), dar și montan pentru drumeție; fond balnear diversificat; rețea de râuri și lacuri variate, fond cinegetic de mare valoare și piscicol; rezervații științifice și parcuri naționale etc.;

c) multiple posibilități de practicare a turismului, ceea ce dă o funcționalitate complexă Carpaților românești în tot timpul anului, dar cu precădere iarna și vara.

În cadrul Munților Carpați se remarcă o mare diferențiere între masivele montane, după valoarea și complexitatea de potențial sau preponderența unor anumite componente care dau nota dominantă în turism. Astfel, în Carpații Orientali, apele minerale prin bogăția și valoarea balneară sunt principalii factori generatori de turism, după cum în Carpații Meridionali, varietatea peisagistică și, mai ales, peisajele alpino-glaciare și calcaroase, ca și întinsele domenii schiabile dau atractivitatea turistică deosebită a acestora.

Resursele turistice și poziția lor în teritoriul țării permit dezvoltarea și promovarea unor variate forme de turism.

- **Turismul pentru sporturi de iarnă** beneficiază de un domeniu schiabil natural, apreciabil și care se poate extinde în perspectivă, printr-o amenajare și dotare corespunzătoare. Se pot realiza pârtii de schi alpin, de fond, de plimbare și de săniuș, ca și teleferice de dimensiuni diferite, spre a ușura accesibilitatea.
- **Turismul de odihnă și recreere** în vacanțe sau la sfârșit de săptămână va fi condiționat îndeosebi de dezvoltarea agrementului și a dotărilor pentru sporturi de iarnă, a infrastructurii și a structurilor de primire și alimentație pentru turism.
- **Turismul itinerant**, cu valențe culturale, constituie o altă componentă a ofertei turistice generată de valoarea potențialului turistic cultural-istoric;
- **Turismul de afaceri și reuniuni** are largi posibilități de extindere datorită poziției geografice și reputației interne și internaționale a stațiunilor turistice montane (Poiana Brașov, Sinaia etc.)
- **Turismul rural**. Patrimoniul cultural-istoric și arhitectural al așezărilor rurale din apropierea municipiului Brașov, ca și cadrul natural pitoresc

și nepoluat, cu multiple posibilități de odihnă și recreere, favorizează dezvoltarea acestei forme de turism la un nivel competitiv internațional.

Sintetic, stațiunile montane pot fi grupate în două categorii în funcție de resursele naturale și antropice: stațiuni din prima generație și stațiuni din generația a doua.

Stațiuni montane din prima generație:

- **Poiana Brașov** - reprezintă o stațiune turistică de renume, care concentrează aproximativ 16% din structurile de primire aferente turismului montan. Se află la altitudinea de 1000-1100 m și prezintă numeroase amenajări pentru sporturile de iarnă și agrement. Baza de cazare se află într-o stare bună, predominând hotelurile de 3 și 2 stele. Se pot practica următoarele forme de turism: odihnă și recreere, datorită climatului tonic, reconfortant; tratament; sporturi de iarnă, datorită domeniului schiabil deosebit de valoros; turism nautic și pescuit sportiv pe lacul artificial Miorița, amenajat și echipat pentru turism; vânătoare sportivă; turism științific; turism cultural cu posibilități mari de dezvoltare datorită atracțiilor cultural-istorice din diferite perioade în Brașov și împrejurimi.
- **Sinaia** - stațiune turistică de notorietate europeană de maximă atractivitate în toate anotimpurile anului care concentrează 20% din capacitățile de primire privind turismul montan, 55,27% fiind sub forma spațiilor hoteliere. În ceea ce privește gradul de confort, se remarcă predominanța spațiilor de cazare de 2 stele. Stațiunea prezintă mari diferențe de altitudine, domeniu schiabil valoros, forme de relief montane de mare atracție (Sfinxul, Babele), forme de relief carstic, chei, grote, peșteri. Se pot practica forme de turism diferite, cum ar fi: turism montan, turism de week-end, drumetie montană, speoturism, alpinism, odihnă și recreere, tratament balnear, sporturi de iarnă, agrement nautic, vânătoare și pescuit sportiv, turism cultural și religios.
- **Predeal** - stațiune turistică montană cu mari diferențe de altitudine (1100 m în stațiune și 1800-1850 în munții din jur). Concentrează 20% din capacitatea de primire montană, cea mai mare parte a locurilor fiind încadrate la categoria confort de 1 stea. Stațiunea prezintă domeniu schiabil amenajat, forme de relief variate, putându-se practica turismul de odihnă și recreere, turismul de week-end, sporturi de iarnă, turism științific, turism cultural-religios.

Turismul montan cu practicarea sporturilor de iarnă se desfășoară și în alte stațiuni din țara noastră (stațiuni montane din a doua generație) unde, în decursul timpului, a fost amenajată o infrastructură adecvată, dar de mică amploare, comparativ cu cele trei stațiuni tradiționale. Între acestea, mai importante sunt:

- **Păltiniș** (jud. Sibiu) - cea mai veche stațiune montană din țară (1894), aflată în Munții Cindrel, cu domeniu schiabil important și forme de relief glaciar cu circuri suspendate și lacuri glaciare. Prezintă importanță pentru odihnă și recreere, practicarea sporturilor de iarnă, turism de week-end, drumeție montană, alpinism, tratament, turism cultural prin așezarea în imediata apropiere a orașului Sibiu, cu importante atracții cultural-istorice.
- **Semenic** - stațiune turistică montană aflată în Munții Semenic, importantă prin domeniul schiabil amenajat, deosebit de apreciat, și prin peisajul variat de o rară frumusețe, cu peșteri de o valoare speologică deosebită, cât și rezervații naturale valoroase (Cheile Carașului, Izvoarele Nerei). Se pot practica turism de week-end, drumeție montană, sporturi de iarnă, odihnă și recreere, speoturism, vânătoare și pescuit sportiv, turism științific, turism cultural-religios.
- **Bușteni** - stațiune montană aflată la 882 m alt., în Munții Bucegi, prezintă un relief divers și atractiv. Se pot practica turism de odihnă și recreere, drumeții montane, turism științific, turism de week-end.
- **Borșa** - stațiune aflată la 850 m alt., în Munții Rodnei, de foarte mare atractivitate tot timpul anului, putându-se practica drumeție montană, odihnă, recreere, turism științific și sporturi de iarnă.
- **Stâna de Vale** - stațiune situată în Munții Vlădeasa la 1100 m alt., renumită datorită reliefului carstic cu renume internațional: ghețarul și peștera "Scărișoara", Focul Viu, Cetățile Ponorului, Carstul din Padiș, Pesteră "Urșilor", Chișcău. Se practică turism de week-end, speologic, științific, sporturi de iarnă, odihnă și recreere, vânătoare și pescuit sportiv, turism de cunoaștere.

Stațiunile montane din țara noastră dispun de structuri turistice, în cea mai mare parte, necompetitive pentru turismul internațional.

La nivelul anului 1994, existau 37.321 de locuri în structurile de primire aferente turismului montan, dispersate în 608 unități (hoteluri, moteluri, hanuri, vile și bungalow-uri, cabane, camping-uri, pensiuni). Analiza-diagnostic a activității de turism pune în evidență ponderea mare a spațiilor de cazare de 1 și 2 stele. Este vorba atât de construcțiile vechi - vile, cabane și hoteluri, cât și de cele mai noi - hoteluri. Pe de altă parte, unele unități - vile și, îndeosebi, hoteluri, nu corespund categoriei de clasificare datorită dotării tehnice, funcționalității, uzurii fizice și morale, compartimentare etc.

Pe plan european, în turismul montan și, mai ales, în cel al practicării sporturilor de iarnă se manifestă o aprigă concurență a țărilor alpine (Austria, Elveția, Germania, Franța, Italia, Slovenia, Croația, Polonia) cu țările carpatine sau balcanice (Bulgaria, Cehia, Slovacia, Polonia, România) și cu cele nordice (Norvegia, Suedia, Finlanda).

În noua viziune de restructurare a turismului montan se impune găsirea de noi și variate posibilități de creștere a fluxurilor turistice interne și

internaționale spre stațiunile montane românești, prin valorificarea superioară a potențialului montan, prin modernizarea unităților existente, diversificarea agrementului, lansarea de noi oferte, noi stațiuni, noi programe.

În privința unităților existente se impun următoarele direcții:

- modernizarea vilelor și hotelurilor vechi, ceea ce ar conduce la îmbunătățirea condițiilor de confort, dar și la reconsiderarea unor construcții cu valoare arhitecturală;
- modernizarea, reconfigurarea și reechiparea echipamentelor din unele hoteluri, în vederea ridicării nivelului de confort sau, cel puțin, corelarea cu categoria de confort acordată;
- modernizarea unităților de alimentație prin reconfigurare, intimizări, crearea unor saloane personalizate;
- revitalizarea pensiunilor prin reorganizarea acestora în orașul Predeal și pe Valea Timișului.

În ceea ce privește consolidarea și dezvoltarea ofertei pentru sporturi de iarnă se impun următoarele direcții cu caracter general:

- amenajarea corespunzătoare a pârtiilor de schi actuale, dotarea cu șenile de bătut zăpada, producerea de zăpadă artificială în lunile deficitare;
- modernizarea actualelor instalații de transport pe cablu prin sporirea debitului acestora și a gradului de mobilitate a turiștilor pe pârtii;
- asigurarea cu personal de specialitate și cunoscător de limbi străine, monitori pentru pregătirea schiorilor, organizarea unor școli de schi cu personal calificat și echipament adecvat;
- îmbunătățirea și diversificarea echipamentului pentru schi oferit la centrele de închiriere a materialului sportiv;
- asigurarea transportului echipamentului de schi la pârtie;
- aducerea ofertei pentru sporturi de iarnă la standardele internaționale, prin asigurarea unei corelații juste între amenajările și dotările tehnice și structurile de primire și de agrement;
- satisfacerea cererii turistice pentru sporturi de iarnă de la sfârșit de săptămână, având în vedere apropierea de centre urbane și arii cu tradiție în practicarea schiului (București, Ploiești, Brașov, Sibiu, Mediaș etc.).

Turismul montan, prin potențialul deosebit de valoros pe care îl deține, contribuie la dezvoltarea turistică a României și la îmbunătățirea imaginii acesteia în lume. Punerea în valoare a acestui potențial va necesita angajarea organismelor guvernamentale, întregul sprijin și cooperarea tuturor celor implicați în industria turistică.

2.4. Turism cultural

În perspectiva secolului XXI, turismul cultural este turismul viitorului, deoarece dorința de cunoaștere, ca urmare a creșterii nivelului de cultură și gradului de civilizație, va spori cu fiecare deceniu.

Alături de celelalte forme de turism cu vechi tradiții (balnear, montan, de litoral) turismul cultural s-a impus în terminologia de specialitate abia în ultimele decenii, dar în esență s-a practicat de mai mult timp. De multe ori turismul cultural a fost asociat celorlalte forme de turism.

Ținuturile României sunt deținătoare ale unui imens tezaur de monumente istorice, de arhitectură, artistice sau de valori expoziționale, care atestă evoluția și continuitatea de viață a locuitorilor ei, dezvoltarea culturii și artei poporului român.

Întreg patrimoniul cultural românesc este fără îndoială o componentă a patrimoniului cultural-european, caracteristică rezultată din evoluția sa istorică. În acest patrimoniu sunt înregistrate peste 20 milioane de bunuri mobile, păstrate în circa 700 de muzee și colecții și 22.000 de monumente și situri arhitectural-istorice, poziționând țara noastră între țările cu o avuție culturală medie.

Reînființarea după anul 1990 a Comisiei Monumentelor, desființată în 1977, a unor direcții strict specializate (a muzeelor și colecțiilor, monumentelor istorice, a spectacolelor și artelor vizuale) a permis susținerea unor activități de reinventariere și de inițiere a unor acțiuni de înființare de noi instituții muzeale.

Reluarea legăturilor cu instituții ale patrimoniului mondial UNESCO (ICOM, ICOMOS, ICCROM) a permis obținerea unor fonduri pentru restaurări și s-a realizat înscrierea de noi monumente pe lista UNESCO (complexul fortificat Biertan (Sibiu), bisericile cu fresce exterioare (Suceava), complexul arheologic Sarmisegetusa (Hunedoara).

Turismul cultural românesc se poate axa pe următoarele componente:

- **Vestigii și monumente arheologice** - Pe teritoriul țării noastre se găsesc vestigii care reprezintă cetățile grecești de pe litoral, cetăți dacice, castre și fortificații daco-romane, orașe daco-romane. La nivel național există un număr de 130 localități unde se găsesc asemenea obiective culturale. Din acest total, un număr de 90 sunt considerate monumente de importanță arhitectural-istorică. Doar un număr de 27 au și reale valențe turistice: castrul roman al Legiunii a XIII-a Gemina - municipiul Alba Iulia (Alba), orașul roman Potaissa, castrul roman Canabae - municipiul Turda (Cluj); ruinele orașului roman, ale podului lui Traian, terme - municipiul Drobeta Turnu-Severin (Mehedinți), Apulum și ruinele unor edificii romane - municipiul Alba Iulia (Alba); vestigii ale orașului antic Napoca - municipiul Cluj-Napoca (Cluj); orașul antic greco-roman Tomis - Constanța; monumentul Trophaeum Traiani - com.sat Adamclisi (Constanța); colonia Ulpia Traiana Augusta și

Dacica Sarmizegetusa - com.sat Sarmizegetusa (Hunedoara); complexul de băi termale romane Germisara - com.sat Geoagiu (Hunedoara) ș.a.

Pentru valorificarea și promovarea acestor obiective valoroase au fost propuse și câteva programe turistice: "Sud-vestul Transilvaniei - leagăn al latinității românești", "Dobrogea - tărâm al istoriei și civilizației daco-romane", "Vestigii daco-romane pe malurile Dunării".

- **Monumente de arhitectură religioasă și complexe monahale** - cuprinde acele edificii care sunt reprezentative pentru un anumit cult religios, dețin relicve sfinte sau sunt cunoscute pentru întâmplări miraculoase. În România, peste 50% din întregul patrimoniu cultural este reprezentat de biserici și așezăminte monahale. Conform datelor oficiale puse la dispoziție de Secretariatul de Stat pentru Culte, există 335 de mănăstiri (1994). În localitățile României există peste 3000 de monumente istorice religioase, din care doar 300 sunt deosebit de valoroase și au reale posibilități de a fi atrase în turism. Datele statistice existente la ora actuală nu ne oferă informații privind numărul turiștilor interesați de asemenea obiective. Acest turism s-a practicat și în trecut, dar a luat o mai mare amploare după 1990. Printre aceste valori culturale care an de an cunosc afluența turiștilor pot fi menționate: Catedrala "Reîntregirii" Alba Iulia (Alba); Mănăstirea Râmeț (Alba); Mănăstirea Romano-Catolică "Maria Radna - Radna (Arad); Mănăstirea Curtea de Argeș (Argeș); Catedrala Episcopiei Ortodoxe (biserica cu lună) - Oradea; Mănăstirea Brâncoveanu-sat Sâmbăta de Sus, com. Voila (Brașov); Mitropolia Târgoviște și Mănăstirea Dealul Târgoviștii (Dâmbovița); Mănăstirile Tismana și Polovragi (Gorj); Mănăstirea franciscană Șumuleu - Miercurea Ciuc (Harghita); Catedrala Mitropolitană - Iași; Mănăstirea Rohia - com. Rohia (Maramureș), apoi mănăstirile din județele Neamț, Suceava, Vâlcea și județul Ilfov ș.a. Numeroase programe turistice permit cunoașterea acestor valori ale spiritualității românești: Turul bisericilor cu frescă exterioară din Moldova; "Cinci monumente istorice și de artă feudală din Bucovina", "Monumente de artă muntenească din Oltenia de Nord", "Bisericile gotice din Transilvania", "Bisericile de lemn din Maramureș". Bogatul patrimoniu al așezămintelor naționale ar permite extinderea acestui tip de turism în toate ținuturile românești și care nu este suficient valorificat în plan turistic.
- **Valori etnoculturale și muzee etnografice** - Acest tip de turism are la bază elementele etnofolclorice românești, caracterizate prin originalitate și varietate; etnografia populară românească de astăzi se bazează pe păstrarea unui mare număr de obiceiuri, tradiții legate de marile evenimente sociale din viața omului, a unor ocupații agricole și a unor meșteșuguri tradiționale. Procesul relativ mai lent de înnoire a

crediințelor și tradițiilor etnoculturale, predominanța credinței ortodoxe au contribuit la conservarea acestor valori în decursul timpului. Toate elementele etnoculturale (prelucrarea artistică a lemnului, a lutului, a lânii, a pielii, fierului, țesăturile, cusăturile, broderiile, împletiturile din pai și nuiile au un rol utilitar și estetic. În cele aproape 80 de vetre etnofolclorice se manifestă forme și moduri diferite de a se ridica casele, bisericile, de a înnobila gospodăriile și portul, de a îndeplini riturile străvechi. Pentru turiști este interesant să se apropie de valorile etnoculturale românești autentice, prin care să cunoască și să înțeleagă evoluția socioeconomică, istorică și artistică a poporului român. Printre zonele etnofolclorice mai deosebite care și-au conservat foarte bine aproape întregul tezaur etnocultural, pot fi menționate: Codru (Sălaj), Maramureș (Maramureș), Țara Moților (Alba), Mărginimea Sibiului (Sibiu), Gorj (Gorj), Bucovina (Suceava) ș.a. Programele turistice etnoculturale pot fi diversificate foarte mult și ele pot cuprinde: "Valori etnoculturale din Maramureș-Oaș", "Arta tradițională și folclorul din Bucovina", "Comori etnofolclorice din zona Muscel-Argeș", "Tezaurul folcloric din Țara Moților", "Centre de olărit din Transilvania" ș.a. Multe din bunurile etnoculturale sunt păstrate în **muzee etnografice** care au rolul de a conserva și pune în valoare elemente tradiționale de excepție. În România există 18 muzee etnografice în aer liber, care sunt și cele mai vizitate de turiști și un număr de peste 100 de muzee, secții de profil, colecții răspândite în toate județele țării. Cele mai cunoscute sunt muzeele în aer liber din București, Cluj-Napoca, Sibiu, Oradea secțiile etnografice din muzeele municipale și județene, din Arad, Caransebeș, Miercurea Ciuc, Craiova, Satu Mare, Suceava și unele colecții sătești renumite pentru valoarea și calitatea exponatelor: Bran, Ciucea, Lupșa, Apold ș.a.

Valorile culturale ale minorităților - se axează pe prezența în teritoriul românesc a unor bunuri culturale ctitorite de grupurile etnice existente. De-a lungul secolelor, stabilirea unor grupuri minoritare, venite din afara granițelor, a determinat îmbogățirea patrimoniului cultural românesc cu elemente noi. Principalele minorități naționale din România dețin importante monumente culturale, religioase, muzee, case memoriale. Ministerul Culturii este în curs de elaborare a unui minuțios inventar al acestor monumente istorice. În momentul de față, există posibilitatea ca prin turism sau diferite programe turistice acestea să fie mai bine cunoscute și valorificate: **maghiari** - Muzeul Etnografic Remetia (Alba), Muzeul Memorial "Ady Endre" (Oradea), Muzeul Județean din Miercurea Ciuc, Muzeul Municipiului Lugoj - secția maghiară (Timiș) ș.a.; **germani** - Muzeul Sighișoara - secția germană (Mureș), Muzeul Cristian (Brașov), Muzeul săsesc din Rupea, Muzeul Cisnădioara (Sibiu), Casa Lenau din Lenauheim (Timiș); **evrei** - Muzeul Comunității Evreiești din România - București; **turci** - Moscheea Esna Ham Sultan (Mangalia), complexul

arhitectonic musulman (Babadag); **armeni** - mănăstirea Zamca (Suceava) ș.a. Aceștia li se adaugă un număr impresionant de lăcașe de cult, existente în orașe, palate și castele sau cetăți țărănești fortificate. Punerea în valoare a acestor bunuri culturale poate să contribuie la diversificarea activităților turistice și a circuitelor și excursiilor turistice.

Pentru desfășurarea turismului cultural, țara noastră dispune de peste 730 unități ce însumează 71.000 de locuri. Aceste structuri de primire sunt situate în București, marile orașe - reședințe de județ și de-a lungul unor cunoscute trasee turistice. În acest total ponderea cea mai mare o dețin locurile în hoteluri (68,7%), campinguri și moteluri (11,7%).

În 1994, turismul cultural a cuprins circa 4,7 milioane de turiști, din care numai 0,6 milioane străini, realizându-se circa 8,7 milioane înnoptări (din care doar 14,2% pentru străini). Scăderea, față de 1989 este de peste 39% la numărul de turiști și cu circa 36% la numărul de înnoptări. Aceeași tendință a continuat și în ultimii doi ani.

Ca urmare sunt necesare măsuri eficiente pentru revitalizarea turismului cultural, dintre care amintim:

- restaurarea, consolidarea și întreținerea unui mare număr de obiective turistice cultural-istorice;
- realizarea unor amenajări exterioare pentru vizitare (alei, drumuri de acces, spații de popas), modernizarea spațiilor interioare (expoziționale);
- structurile de primire și alimentație publică trebuie să-și îmbunătățească calitatea serviciilor și să-și sporească gradul de confort. Pentru unele obiective turistice mai puțin accesibile sau din mediul rural, pot fi amenajate campinguri (50-100 locuri) cu structuri de alimentație aferente sau poate fi extins sistemul de cazare la particulari;
- ameliorarea posibilităților de transport aerian (noi rute și aeroporturi), naval (pe Dunăre și Marea Neagră), feroviar (transport rapid, de calitate), rutier (autostrăzi, șosele modernizate, cu indicatoare de localități cu monumente culturale);
- modernizarea stațiilor PECO, service care să includă și puncte de alimentație publică, comerț specific;
- realizarea unui catalog complet care să cuprindă toate manifestările culturale, religioase, folclorice din România;
- programele turistice trebuie să fie astfel concepute încât obiectivele turistice, inedite să fie asociate cu posibilități de divertisment variat și de calitate. Vizitarea unor sate cu valoare etnografică ar trebui să includă și modalități pentru dezvoltarea unui comerț specific, cu produse de artizanat. Lărgirea gamei de excursii tematice asigură cunoașterea unor obiective culturale și a unor monumente de istorie și cultură a poporului român;

- promovarea - diversificarea formelor de promovare și realizarea lor cu mijloace tehnice de calitate, crearea de centre culturale de informare, participarea la târgurile de turism și cu programe culturale și asocierea tuturor factorilor interesați în promovarea turismului (birouri de turism, atașați culturali ai ambasadelor, asociații profesionale din turism);

Integrarea europeană se poate realiza prin:

- elaborarea de noi rute turistice cultural-europene și promovarea lor la nivelul întregului continent;
- crearea de premii europene pentru cele mai bune produse turistice culturale;
- crearea unor competiții europene între muzee, care să ofere un pachet complet de servicii turistice, în asociere cu prestatorii de servicii turistice.

2.5. Turism de week-end

Dezvoltarea societății omenești cuprinde interdependențe între domenii, ramuri și sectoare, intercondiționări și mutații cu ample reverberații în viața oamenilor. Paralel cu creșterea populației Terrei, au loc schimbări în structura ocupațiilor, într-un timp relativ scurt apărând noi profesii. Instruirea generală și cea profesională se desfășoară într-un timp mai îndelungat, uneori cu reprofilări, iar progresul tehnic pătrunde într-un număr din ce în ce mai mare de domenii.

Oamenii sunt solicitați mai ales din punct de vedere psihic și nervos, fac față greu la ritmului înnoirilor, iar recuperarea energiilor cheltuite se realizează în prezent în moduri diferite, în comparație cu odihna tradițională, pasivă.

Creșterea complexității muncii și a gradului de urbanizare determină o refacere ritmică, săptămânală a forțelor, o reducere a efectelor nedorite ale stresului.

Procesul de reducere a săptămânii de lucru are o evoluție sinuoasă în lume, dar mai ales în Europa, cu reveniri și efecte nedorite în unele cazuri, timpul liber disponibil devenind o problemă social-economică și având determinări diferite de la o țară la alta, de la un deceniu la altul.

Practicarea turismului în timpul liber, de la sfârșitul săptămânii devine o preocupare importantă, care ia amploare în Europa anilor '60; ponderea celor care practică turismul de week-end crește rapid în deceniul următor atingând cote deosebite în Austria (54,5%), Elveția (50%), Franța (40%) și fosta RFG (33%). Datele de mai sus au în vedere, bineînțeles, populația urbană.

În cazul marilor orașe, au fost consemnate diferențe destul de mari între ponderile celor care practicau turismul de week-end având reședința în zonele centrale și ale celor care locuiau la periferiile acestora (ex. Lyon, 34%, respectiv 17%).

Distanțele la care se deplasează turiștii la sfârșitul săptămânii, depind de numeroși factori cum sunt: durata timpului liber, gradul de atractivitate a zonei înconjurătoare, mijloacele de transport, calitatea căilor de acces, mărimea centrelor urbane emitente, densitatea și tipul amenajărilor și dotărilor turistice, tradițiile locale etc.

Astfel, în Belgia deceniului opt, deplasările la sfârșitul săptămânii, aveau loc mai ales în zona preorășenească (la circa 50 km), în fosta RFG până la 90 km, în fosta Iugoslavie la 30 km, în Marea Britanie la circa 55 km, iar în Austria la circa 110 km¹.

În prezent, pe măsură ce gradul de mobilitate a crescut, zona preorășenească poate avea o rază ce poate fi parcursă într-o oră și jumătate cu automobilul (150-200 km), variind în funcție de numeroși factori dintre cei amintiți și nu numai.

Destinațiile cele mai frecventate la sfârșitul săptămânii, sunt zonele împădurite, cele cuprinzând oglinzile de apă, peisajele naturale nepolluate, văile râurilor, acumulările artificiale de apă, zonele montane și cele cuprinzând obiective turistice de natură cultural-istorică. O parte din acestea sunt dotate și amenajate pentru practicarea sporturilor nautice, altele cuprind terenuri pentru corturi, bungalouri și caravane, parcaje, servicii de salvamar și sanitare. Cea mai mare parte dintre acestea oferă condiții pentru plimbări de agrement, activități de club, spectacole în aer liber și practicarea diferitelor sporturi (terestre).

În ultimele două decenii, turismul de week-end devine, într-o măsură din ce în ce mai mare, coparticipativ (drumeții, activități în aer liber), extinzându-se în toate anotimpurile.

Durata excursiilor de week-end variază între o jumătate de zi și două zile, în funcție de mărimea centrului urban, atractivitatea zonelor înconjurătoare, disponibilul bănesc, timpul liber etc.

Ca amploare, până în 1989, turismul de week-end cuprinde peste 80% din totalul turiștilor. După această dată, ponderea numărului de turiști scade vertiginos, având ca efect imediat o diminuare drastică a gradului de ocupare a spațiilor de cazare din stațiunile turistice.

Fenomenul poate fi explicat atât prin reducerea continuă a veniturilor, deci a disponibilului bănesc pentru turism, a creșterii prețurilor la combustibili și a transportului, cât și prin practicarea unei a doua profesii în orașe, dar mai ales prin folosirea acestui timp liber de la sfârșitul săptămânii, pentru efectuarea lucrărilor agricole pe loturile de pământ primite în proprietate în urma noilor reglementări.

Principalele motivații ale turismului de week-end sunt următoarele:

- odihnă și recreere;

¹ Petre Baron; Stere Popa - Economia și organizarea activității de turism în R.S. România, ASCP, București, 1987.

- distracție, divertisment;
- vizitarea unor locuri noi, a unor obiective turistice;
- vizitarea unor muzee, expoziții;
- grupul de excursioniști, ca mediu de identificare a personalității individuale etc.

Factorii de care depinde evoluția turismului de week-end se pot clasifica astfel:

- **Factori determinanți:** creșterea gradului de complexitate a muncii; timpul liber săptămânal; creșterea gradului și vârstei de urbanizare și, implicit, a stresului și poluării;
- **Factori de influență:** dezvoltarea infrastructurii generale și a celei turistice; dezvoltarea industriei serviciilor care să degreveze timpul **femeilor** în gospodărie; creșterea veniturilor și deci a disponibilului pentru turism; diversificarea și modernizarea bazei tehnico-materiale turistice; îmbunătățirea raportului preț-calitatea serviciilor etc.;
- **Factori de frânare relativă:** consumarea celei mai mari părți a timpului liber a celor de curând veniți în orașe (și care au reintrat în posesia pământului) pentru lucrări agricole sau pentru a doua profesie (pentru sporirea veniturilor necesare familiei); prețul prohibitiv al unor servicii turistice; slaba calitate a serviciilor turistice oferite; slaba informare în legătură cu oferta turistică detaliată pentru sfârșitul săptămânii.

Preferințele în turismul de week-end, în general, desemnează atitudini selective, opțiuni ale indivizilor în raport cu ceva anume, un act în virtutea căruia oamenii se orientează cu predilecție spre anumite sectoare ale realității sau domenii de preocupări, de care de simt atrași în mod selectiv.

Alegerea are loc deci în virtutea unei motivații și poate fi condiționată de tradiție, cultură, habitat și informație.

Preferințele în turismul de week-end, ca atitudine selectivă, constituie relația individului cu lumea înconjurătoare, starea naturală și mintală, organizată prin experiență, exercitând o influență directă și dinamică asupra răspunsului individual la situațiile cu care este pus în relație, cu care se confruntă.

Atitudinea dispune de o componentă incitativ-orientativă și selectiv-evolutivă și de o componentă efectorie deci pregnant operațională.

Cercetările efectuate în acest sens relevă opțiunile și preferințele atât în turismul efectiv, cât și în cererea potențială. În general, opțiunile și preferințele sunt diferite în funcție de tradiția turistică, apropierea zonelor de interes turistic, mărimea centrelor urbane și vârsta de urbanizare și se referă la: forma de turism, formele de cazare și tipurile de unități de alimentație publică, formele de agrement, structura programelor de excursie etc.

În condițiile actuale, distanța de deplasare scade continuu, iar zonele periurbane sunt puțin amenajate. În același timp, se impune asigurarea unor

forme complementare de cazare, cu tarife accesibile, terenuri pentru campare și extinderea rețelelor de cazare ale agroturismului.

Pentru agrement, în călătoriile scurte efectuate la sfârșitul săptămânii sunt preferate plimbările, practicarea unor sporturi în aer liber, vizitarea unor obiective de interes turistic (muzee, expoziții, monumente istorice, de artă și arhitectonice, a parcurilor naționale și grădinile botanice), pescuit, competiții sportive, automobilism, discoteci și spectacole în aer liber, cluburi etc.

Se impun măsuri privind modernizarea drumurilor și a spațiilor de parcare, întreținerea cabanelor și a vilelor, care împreună cu popasurile (căsuțe) trebuie să răspundă cererii unor segmente de piață cu venituri modeste.

2.6. Turism de afaceri și congrese

Conceptul de turism de afaceri și congrese se referă la acea activitate turistică legată de participarea la reuniuni de genul congrese, conferințe, simpozioane, târguri, expoziții ș.a., precum și serviciile aferente desfășurării acestora.

Printre elementele care au impus integrarea unor astfel de manifestări în ceea ce numim turism, sunt de menționat, utilizarea de către participanți a structurilor turistice (de primire, alimentație); folosirea de către aceștia a unei părți din timpul lor pentru destindere, agrement; dezvoltarea unor programe speciale pentru însoțitorii participanților la aceste reuniuni etc.

Apariția și dezvoltarea turismului de afaceri și congrese este legată de dezvoltarea economică de după cel de-al doilea război mondial, ca factor de stimulare a cererii turistice, în general.

În prezent, turismul de afaceri și congrese a devenit o componentă ce tinde să-și mărească proporțiile și să participe cu rezultate economice tot mai însemnate în cadrul multor economii naționale.

Luarea în considerare a turismului de afaceri și congrese ca o nouă formă de turism, viabilă în viitor, se impune dintr-o serie de motive:

- încasările pe turist/zi sunt superioare tuturor celorlalte forme de turism, ceea ce înseamnă că reprezintă o cale importantă de dezvoltare intensivă a turismului;
- folosirea mai eficientă a bazei materiale turistice, deoarece multe reuniuni se țin în perioadele mai puțin propice turismului de masă;
- această formă de turism se caracterizează printr-un grad ridicat de certitudine, datorită rezervărilor făcute cu câteva luni înaintea acțiunii și rar se întâmplă ca acestea să fie anulate în ultimele momente;
- segmentul de clientelă caracteristic reuniunilor internaționale și lumii afacerilor cunoaște un spectru foarte larg de profesii și preocupări, dar include în cea mai mare parte a cazurilor, persoane cu pregătire superioară deci cu posibilități financiare mari și, ca urmare, cu exigențe ridicate.

- turismul de afaceri și congrese, realizează promovarea unor centre urbane și a unor stațiuni turistice, pe piața turistică externă, impunându-le atenției tuturor categoriilor de turiști din diferite țări și din țara de reședință.

Oferta pentru turismul de afaceri și congrese este mai concentrată decât cea pentru alte forme de turism. Localizarea ei este diferită de localizarea acestora, la fel ca și în cazul cererii.

Datorită particularităților sale, această formă de turism presupune o ofertă constituită din următoarele grupe de elemente:

- structuri de primire și de alimentație de confort superior;
- săli (auditorium) cu capacități și dotări adecvate (mobilier, sonorizare, aparatură etc.);
- instalații de traducere simultană;
- mijloace de transport de confort superior;
- dotări de divertisment și agrement;
- organizări de programe culturale, muzicale etc.;
- telecomunicații, presă etc.;
- oferte de agrement în spațiul intravilan și în extravilan.

În țara noastră, Municipiul București este principalul centru polarizator pentru desfășurarea turismului de afaceri și congrese.

Alte săli dotate pentru desfășurarea acestei forme de turism sunt la:

- Centrul de Conferințe Snagov, care se află la 40 km de București, într-o zonă de agrement bine cunoscută și care pune la dispoziția celor interesați: Sala Mare (180-300 de locuri), Sala Mică (50 de locuri), Salonul Verde (25 de locuri) și 5 săli de diverse capacități;
- Romexpo - societate care organizează și patronează târguri locale și internaționale și care are în componență: Sala de conferințe polivalentă (600-2000 de persoane), Sala Palatului (inaugurată în 1960), Sala Mare cu 4060 de locuri, precum și un nou complex de conferințe și congrese cu 5000 de locuri.

În rețeaua de turism din București, există unele dotări mai mult sau mai puțin adecvate pentru turismul de afaceri și congrese:

- Hotelul Intercontinental dispune de Sala Rondă (250-500 de locuri), sala Intim (20-40 de locuri), sala Hora (60-130 de locuri).
- Hotelul București pune la dispoziția celor interesați sala Polivalentă (100-400 de locuri), 3 săli multifuncționale (16-30 de locuri).
- Complexul hotelier Parc-Turist care cuprinde săli destinate reuniunilor (30-500 de locuri), cu posibilitatea organizării a 2-5 acțiuni distincte în același timp.
- Hotelul Dorobanți: 1 sală de 25 locuri, 1 sală de 80 locuri, 1 sală de 125 locuri.

După 1990, piața reuniunilor și congreselor, a simpozioanelor s-a dezvoltat mult. Multe acțiuni s-au desfășurat în structurile rețelei de turism din stațiunile balneoclimaterice sau din orașele mari ale țării și anume:

- Sinaia:
 - Cazinoul - stabiliment construit în 1911 cu spații specializate: Sala Mare (370 de locuri), 2 săli mici de reuniuni (40-70 de locuri), 2 cabinete de lucru (10-15 de locuri), Sala Oglinzilor pentru recepții (300-500 de locuri);
 - Castelul Peleş, Pelișor, Foișor;
 - Hotelurile Palace și Caraiman.
- Poiana Brașov:
 - Complexul Favorit (sală polivalentă);
 - Hotelul Sporturilor (2 săli de 50-70 de locuri);
 - Hotelul Piatra Mare (1 sală de 30 - 60 de locuri);
- Mamaia:
 - Hotelurile Rex și București (40-150 de locuri);
 - Hotelurile Lido și Parc (150-250 de locuri);
 - Hotelurile Savoy și Ambassador (30-70 de locuri).

Intensificarea activității turismului de afaceri și congrese - formă a turismului internațional cu dezvoltare rapidă pe plan mondial - este indispensabilă dezvoltării turismului țării noastre.

Dintre cele mai interesante propuneri de dezvoltare și îmbunătățire calitativă a ofertei pentru turismul de afaceri și congrese pentru promovarea pe piața turistică internă și internațională a ofertei turistice românești în acest domeniu, au fost reținute următoarele:

- organizarea, în țara noastră, a unui număr sporit de reuniuni internaționale sub egida ONU;
- reluarea colaborărilor cu cele mai importante organizații, asociații și societăți internaționale;
- înființarea unui organ asociativ național afiliat la organizații similare din alte țări;
- integrarea României, a manifestărilor naționale, în sistemele de reuniuni care au loc pe plan internațional, cu periodicitate stabilă;
- prezentarea ofertei românești pe piața externă pentru alegerea României ca gazdă a unor reuniuni de amploare;
- crearea unui personal operativ instruit special pentru reuniunile internaționale;
- editarea unui material special, tip album, pentru străinătate, cuprinzând oferta românească specifică și distribuirea acestuia la forurile internaționale organizatoare de reuniuni internaționale;

Dezvoltarea turismului de afaceri și reuniuni presupune alinierea la tendințele manifestate pe plan mondial în organizarea și desfășurarea acestor

activități, dar și existența unei note de originalitate legată de specificul românesc.

Astfel, în afara propunerilor de mai sus, trebuie acordată o atenție sporită infrastructurii, selectării bazei de cazare din principalele hoteluri din București și ridicării confortului acestora, îmbunătățirii calitative a structurilor de alimentație și realizării de meniuri adecvate, pregătite și servite corespunzător, amenajarea de spații cu dotări specifice.

Activitatea de reuniuni internaționale poate cunoaște în viitor o dezvoltare puternică, fiind astfel impulsionat turismul internațional de ansamblu. Efectele economice ce ar decurge din creșterea numărului de reuniuni și a numărului de participanți străini ar putea fi însemnate, mai ales în condițiile în care se au în vedere domeniile care implică participarea la astfel de manifestări a unor categorii de persoane cu venituri ridicate.

În foarte scurt timp, specificitatea celor două subforme, prin amploarea căpătată în ultimii ani, va determina analize separate, ca forme distincte de turism, ce se adresează unor segmente distincte de piață.

2.7. Turism deltaic

Delta Dunării se remarcă prin originalitatea sa peisagistică, morfohidrografică și faunistică (paradis al păsărilor și peștilor), fiind un unicat european atât sub aspect ecologic, cât și al modului de habitat în mediul deltaic și turistic, una dintre cele mai reprezentative și valoroase zone din țară.

Rețeaua densă de canale, gârle, bălți și lacuri se alătură pădurilor-galerii de salcii și plop negru și întinșelor stufării, iar grindurilor de nisip le sunt specifice pădurile de stejar termofil și peisajul arid exotic; litoralul deltaic este însoțit de întinse plaje la Sulina, Sfântu Gheorghe și Portița. Fauna ornitologică, piscicolă și de mamifere de uscat completează resursele naturale și peisajul deltaic.

Potențialul turistic divers și original favorizează dezvoltarea mai multor forme de turism: itinerant, cu excursii de 1/2 - 2 zile (cel precumpănitor), sejur de 2 - 7 zile, turism specializat (științific, vânătoare și pescuit sportiv), sejur în satele deltaice, cură heliomarină, turism pentru tineret (excursii de 1-2 zile, sejur-itinerant de 5 - 6 zile pe ponton).

Prin declararea Deltei ca Rezervație a Biosferei (Legea nr. 82/1994), turismul (ca și celelalte activități economice tradiționale) se desfășoară în mod dirijat, pe șapte trasee dintre cele mai spectaculoase și în locuri special amenajate sau care exclud zonele tampon, de reconstrucție ecologică și mai ales cele de strictă protejare. Deci s-au creat condiții pentru practicarea ecoturismului în Rezervația Biosferei Delta Dunării.

În acest context, turismul social se poate adresa tuturor categoriilor de populație cu venituri reduse și mai ales tineretului și vârstei a treia. Pentru turismul de tineret prioritare sunt excursiile, sejurul-itinerant cu pontonul și

practicarea sporturilor de agrement. Desigur, aceste forme de turism, ca și cel științific, pescuitul sportiv se adresează și celorlalți turiști dornici de natură. Toate categoriile de turiști, mai puțin vârsta a treia, pot practica cura heliomarină și programele combinate: mare-deltă, respectiv, cură heliomarină, excursii sau pescuit sportiv.

În continuare prezentăm câteva propuneri privind dezvoltarea turismului în deltă, pentru categoriile de turiști amintite:

1. Deoarece spațiile hoteliere din deltă sunt greu accesibile din cauza tarifelor mari, la care se adaugă și costurile ridicate ale transportului, propunem amenajarea unor structuri de primire ușoare, sezoniere, precum și a unor platforme de campare, ca de exemplu:

- modernizarea campingului de la Crișan-Sat, cu precădere prin realizarea dotărilor tehnoreducative;
- construirea unui camping (250 de locuri) în bungalouri cu amenajările aferente pe plaja de la Sulina, pe locul vechiului amplasament; pentru început este necesară amenajarea unei platforme de campare, cu utilitățile necesare și restabilirea transportului cu minicarul între hotelul Sulina și plajă;
- amenajarea unei platforme de campare și apoi a unui camping sau sat de vacanță cu 300 de locuri în căsuțe și bungalouri la Sfântu Gheorghe; asigurarea transportului cu un minicar între camping și plajă. Existența curentului electric permite realizarea tuturor utilităților (apă, canalizare, stații de epurare);
- modernizarea campingului de la Portița, prin realizarea cu precădere a utilităților: apă, instalații sanitare, lumină electrică;
- realizarea unor platforme de campare în punctele de interes turistic și de concentrare a turismului individual atât lângă complexul Lebăda (vis-à-vis, peste brațul Dunărea Veche), cât și pe traseul turistic Mila 36 - Can. Șontea - Can. Olguța - Mila 23, respectiv Balta Voncova, Băclămeștii Mari, Olguța, pe Canalele Litcov și Iacob.

Toate aceste amenajări necesită investiții mai reduse, ceea ce concordă cu sezonabilitatea pronunțată, caracteristică turismului deltaic și conduc, totodată, și la organizarea turismului individual în Delta Dunării.

2. Sejurul în fermele agroturistice din deltă constituie o altă șansă pentru turismul social, dar și pentru locuitorii din satele respective, aceștia putând acumula venituri suplimentare. Este vorba de Crișan (circa 80-100 de locuitori), Mila 23 (20-25 de locuitori), Sfântu Gheorghe (200 de locuitori), Chilia Veche (20 de locuitori).

Menționăm că, deși aceste spații nu sunt omologate, în fiecare localitate sunt cazați turiști în sezonul estival sau de pescuit sportiv, remarcându-se procesul de fidelizare a clientelei. Spre exemplu, anual, la Sfântu Gheorghe sunt cazați circa 3000-5000 de turiști, iar la Crișan aproximativ 200-300 de persoane.

Până în prezent ANTREC nu a creat o filială la Tulcea și astfel, agroturismul deltaic nu este organizat oficial.

De aceea considerăm necesare măsuri pe plan local și județean de organizare și promovare a acestei forme de turism prin înființarea Asociației Sătești de Turism Rural la nivel de localitate și a unei Asociații de Turism Rural în Deltă, la nivel zonal. Desigur și Administrația Rezervației Biosferei Delta Dunării poate să contribuie în acest sens, mai ales că dirijează activitatea generală de turism în spațiul deltaic. Un al doilea pas trebuie făcut prin trecerea la amenajarea spațiilor de cazare pentru turism și clasificarea pensiunilor și a fermelor agroturistice.

Urmează organizarea propriu-zisă: crearea unui birou de informații - dispecerat, inscripționarea (semnalizarea) fermelor și pensiunilor, amenajarea la fiecare debarcader a unui panou cu schița localității și dispersia gospodăriilor de închiriat. Alături de crearea unor dotări tehnico-edilitare, comerciale, sanitare, culturale, se impune și promovarea internă și internațională a gospodăriilor și a localităților ca "sate turistice" prin realizarea unui catalog propriu publicat în 2-3 limbi străine. Promovarea se poate face și prin agențiile de turism din Tulcea, județ sau din țară. Este de menționat că sejurul într-o fermă agroturistică este mult mai avantajos față de cel hotelier;

3. Pentru a face accesibilă Delta Dunării categoriilor de turiști vizați în studiul nostru, sunt necesare și facilități pentru transportul la destinațiile solicitate din interiorul Deltei. În acest scop se poate iniția și promova un proiect de HG pentru reducerea cu 25-30% a transportului pe navele SNC NAVROM pentru turiștii care posedă bilete de odihnă în Delta Dunării și se deplasează individual;

4. Promovarea în turism a Deltei Dunării, ca Rezervație a Biosferei, cu oferta, facilitățile și rigorile care decurg din Legea nr. 82/1994 se poate realiza în mod unitar, de către ARBAD, cu sprijinul financiar și al agențiilor de turism care operează în Deltă. Până în prezent, promovarea în ansamblu a Deltei Dunării a fost făcută de Ministerul Turismului, restul agenților limitându-se a-și prezenta numai oferta proprie (ATBAD, MITOKIS, EURODELTA).

3. STRUCTURI TURISTICE

3.1. Structuri turistice de primire

Între anii 1975-1996 numărul locurilor de cazare au evoluat oscilant în funcție de realizarea unor noi investiții și scoaterea din circuitul turistic a unor capacități.

Între 1975 și 1989, în structurile de primire ale turismului românesc, numărul locurilor de cazare au crescut de la 279,4 mii la 360,9 mii deci cu circa 29,2%, într-un ritm mediu anual de 2,2%.

Din 1989 și până în prezent, numărul locurilor de cazare a scăzut de la 360,9 mii la 288,6 mii deci cu 20,1%, cu un ritm mediu anual de circa 3,3%.(vezi tabelul 1)

Pe principalele forme de cazare, evoluția în cele peste două decenii prezintă următoarele particularități:

- numărul locurilor de cazare în hoteluri crește cu circa 36%, ponderea acestora în totalul locurilor de cazare sporind de la 43,2% la 56,9%;
- numărul locurilor în hanuri scade de circa 2 ori;
- numărul locurilor în vile se reduce de peste două ori, ponderea acestora în total scăzând de la 21% la 8,3%;
- numărul locurilor în cabane ajunge la circa 27%;
- numărul locurilor în campinguri scade cu circa 27%, ponderea acestora în total înregistrând o scădere de la 16%, la 11,4%;
- în fine, numărul locurilor de cazare la particulari scade la zero în sectorul organizat - până în 1991, iar din 1993, apar pensiunile în agroturism, o dată cu organizarea ANTREC.

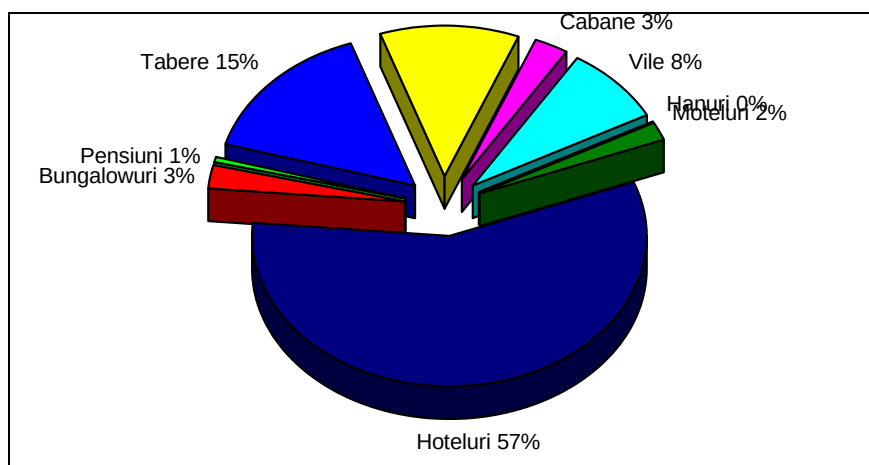
Tabelul 1 - Evoluția capacităților de cazare din România în perioada 1975 - 1996

Tipuri de unități	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total unități, din care:	279.405	301.519	347.520	360.963	353.236	314.296	302.533	293.036	292.479	289.539	288.656
- Hoteluri	120.785	134.037	161.497	168.895	167.979	166.268	164.829	165.028	164.721	163.828	164.303
- Moteluri	2.644	-	-	-	-	1.810	2.492	5.402	6.776	6.501	5.875
- Hanuri	1.463	4.778	7.467	8.013	8.036	3.772	4.776	1.593	917	908	702
- Vile	58.650	57.703	48.287	49.009	46.757	42.268	38.554	31.266	27.318	25.064	23.951
- Cabane	10.550	10.980	12.574	12.325	12.430	13.167	9.412	8.145	8.726	8.218	7.732
- Campinguri	44.845	57.337	53.364	47.212	46.473	35.981	32.649	36.698	26.402	26.996	32.857
- Tabere și colonii	2.308	670	40.690	53.901	50.915	50.770	47.285	44.665	45.668	44.678	44.075
- Cazare particulari	38.160	36.014	23.641	21.608	20.646	110	-	-	-	-	-
- Pensiuni	-	-	-	-	-	150	-	239	748	1.117	1.447

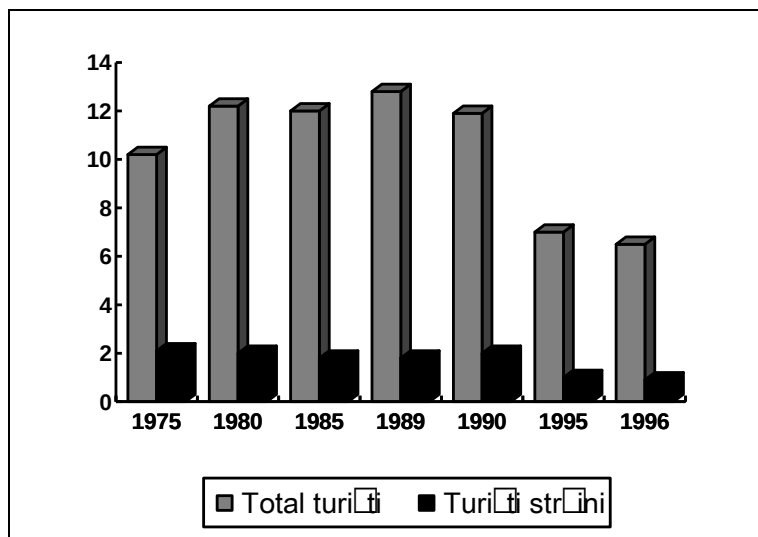
Tipuri de unități	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
- Sate de vacanță	-	-	-	-	-	-	-	-	38	32	73
- Bungalouri	-	-	-	-	-	-	-	-	5.183	5.552	7.694
- Căsuțe	-	-	-	-	-	-	-	-	5.982	6.645	-

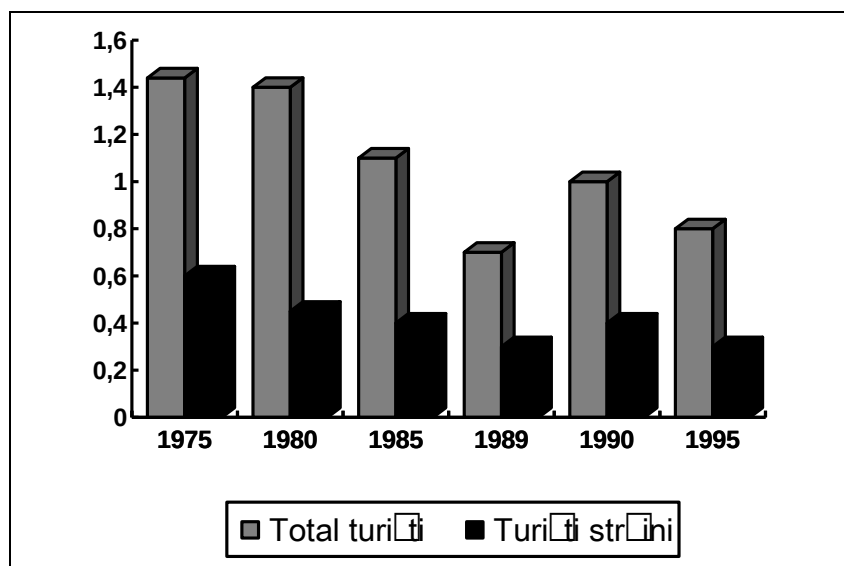
Sursa: Anuarele statistice ale Ministerului Turismului.

Graficul 1 - Structura capacităților de cazare în 1996



Graficul 2 - Evoluția circulației turistice în România



Graficul 3 - Evoluția circulației turistice în București

În general, s-a redus numărul locurilor de cazare destinate segmentelor de piață cu venituri modeste, tineretului și automobiliștilor, locuințe în hoteluri și moteluri, al căror număr s-a majorat, neacoperind cererea specifică.

La nivelul municipiului București, involuția este similară.

Numărul total de locuri de cazare crește până în 1984 cu 964 de locuri, deci cu 7,8% și apoi scade până în 1995 cu 4817 de locuri, deci cu 44,6%.

Numărul locurilor în hoteluri crește până în 1989 cu 22,4% apoi scade până în 1995 cu 35,8% (ajungând la 7847 de locuri, din 12217 câte erau în 1989).

Tabelul 2 - Evoluția capacităților de cazare din București între anii 1981 și 1995

Anul	Total	Hotel	Motel/ Han	Popas	Tabere	Cazare cetățeni	Vile	Pen- siuni
1981	12303	9978	77	475	1647	126	-	-
1982	12007	9889	88	438	1500	92	-	-
1983	13152	10681	136	458	1397	21	-	-
1984	13267	10677	147	625	890	12	-	-
1985	13184	10738	89	625	890	10	-	-
1986	12366	10831	70	490	-	14	198	-
1987	12239	10888	70	325	-	4	218	-
1988	12581	11870	70	425	-	4	212	-

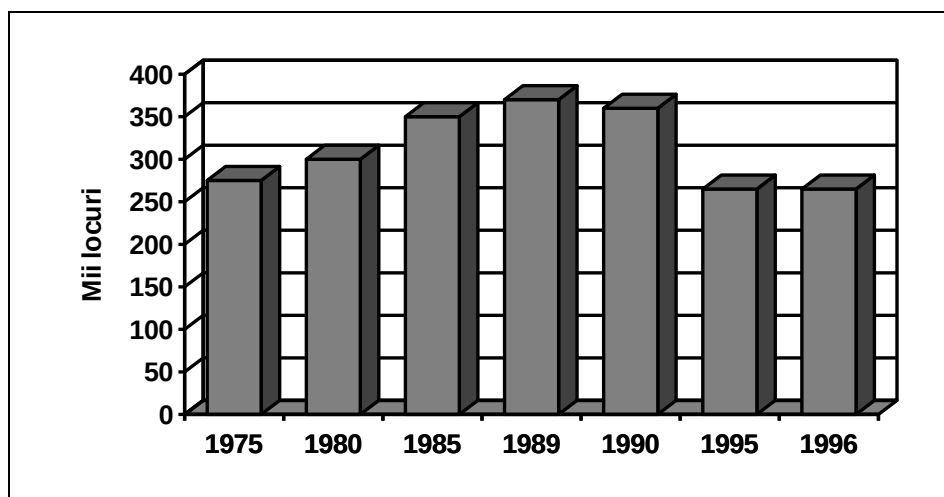
Anul	Total	Hotel	Motel/ Han	Popas	Tabere	Cazare cetă- teni	Vile	Pen- siuni
1989	12928	12217	70	425	-	4	212	-
1990	12826	11087	20	509	700	-	510	-
1991	10006	9102	103	327	114	-	360	-
1992	10190	9711	130	110	-	-	239	-
1993	9133	8503	51	110	-	-	446	-
1994	8588	7930	119	20	-	-	444	75
1995	8459	7847	50	46	-	-	444	72

Sursa: Anuarele statistice ale Ministerul Turismului.

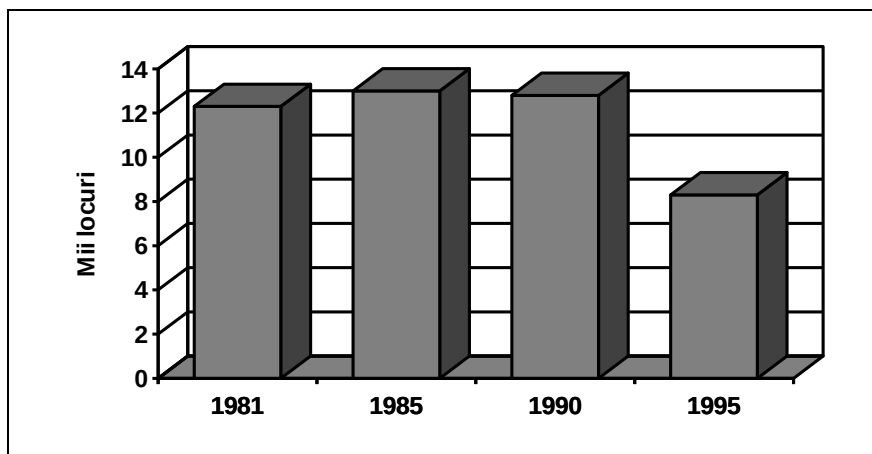
Ponderele locurilor din hoteluri în totalul locurilor de cazare din capitală crește de la 81% în 1981 la 92,8% în 1995, ca efect al reducerii de locuri în popasuri, tabere și cazare la cetățeni.

Gradul de ocupare a spațiilor de cazare scade continuu mai ales din 1989 încoace, atingând cote alarmante și deci reducând posibilitățile de modernizare continuă a celei mai mari părți a acestei baze tehnico-materiale turistice, în numeroase cazuri, acestea fiind sub limita de întreținere decentă.

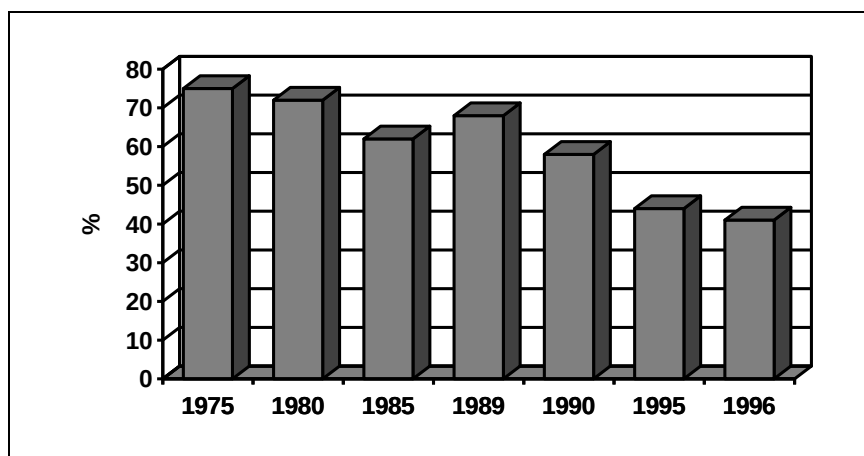
Graficul 4 - Evoluția capacității de cazare în România



**Graficul 5 - Evoluția capacității de cazare
în București**



**Graficul 6 - Gradul de ocupare a spațiilor
de cazare**



Între 1975 și 1996, diferitele forme de cazare au fost încadrate diferit în anumite categorii statistice, îngreunând urmărirea evoluției acestora într-o măsură oarecare. Aceste oscilații sunt înregistrate anual, astfel încât gradul de ocupare să poată fi urmărit totuși. (vezi tabelul 3)

Gradul de ocupare a hotelurilor și motelurilor se menține peste 60% până în 1989, după această dată diminuându-se continuu până la 44,6% în cazul hotelurilor și la 21,3% al motelurilor.

Hanurile turistice ating un grad maxim de ocupare în 1980, apoi acesta scade în 1985; are loc o creștere ușoară până în 1989, după care scăderea este drastică până la 9,0% în 1996.

Aproximativ aceleași cote le ating și celelalte forme de cazare, cu excepția căsuțelor turistice și, parțial, a unor unități ale agroturismului.

Tabelul 3 - Gradul de ocupare a spațiilor de cazare

-% -

Tipuri de unități	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total unități, din care:	76,9	72,0	62,3	67,2	57,8	49,8	46,7	43,1	43,7	45,0	40,7
- Hoteluri	81,2	-	-	-	-	-	-	-	-	49,2	44,6
- Hoteluri și moteluri	-	80,3	69,5	73,0	65,8	55,9	50,6	47,1	46,8	-	-
- Moteluri	52,5	-	-	-	-	-	-	-	-	22,7	21,3
- Hanuri	46,6	63,7	40,6	53,5	46,6	30,1	22,9	17,0	24,7	11,6	9,0
- Vile și bungalouri	-	78,2	58,0	57,7	46,4	40,5	40,4	36,9	45,8	-	-
- Vile	85,2	-	-	-	-	-	-	-	-	45,0	40,2
- Bungalouri	77,6	-	-	-	-	-	-	-	-	61,6	41,2
- Cabane	33,1	35,0	28,5	39,6	28,9	19,3	15,5	14,6	18,4	21,2	17,4
- Pensuni	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,3	16,6
- Campinguri și căsuțe	66,2	-	-	61,4	46,5	25,3	25,0	25,7	27,1	-	-
- Tabere și colonii	-	63,8	66,2	84,5	73,2	54,8	54,3	42,6	38,9	41,3	41,5
Ferme agroturistice	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,4	13,1
Căsuțe turistice	-	70,4	63,2	-	-	-	-	-	-	59,3	39,2
Campinguri	-	64,8	58,1	-	-	-	-	-	-	24,5	19,4
Sate de vacanță	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20,2	22,0

Sursa: Anuarele statistice ale Ministerului Turismului.

3.2. Rețeaua de alimentație publică

Numeroasele tipuri de unități de alimentație pentru turism existente în țara noastră au fost grupate în lucrarea de față în patru categorii și anume:

- restaurante: în care sunt incluse restaurantele clasice, cele cu specific, grădinile de vară, cramele, rotiseriile, braseriile etc.;
- baruri: cuprinzând barurile de zi, bufetele, barurile de noapte, discotecile, cafenelele, ceainăriile etc.;
- cofetării - patiserii;
- fast-food-uri, care includ autoserviri și pizzerii.

Din cele 2750 de unități de alimentație pentru turism existente la finele anului 1996 în țara noastră sunt utilizabile un număr de 494.381 de locuri la mese, dintre care:

- circa 66,0% sunt situate în saloane;
- circa 12,6% pe terase acoperite;

- circa 21,4% pe terase neacoperite și în grădini de vară. (vezi tabelul 4).

Raportul dintre capacitatea de cazare și cea de alimentație pentru turism este de 1/1,7 la nivelul totalului locurilor, iar la nivelul locurilor în saloane de 1/1,13.

Raportul este acoperitor, în medie, ținând seama de faptul că sezonul rece în care terasele acoperite nu pot fi utilizate este foarte scurt (circa 4 luni), în acest caz raportul devenind de cca. 1/1,34.

În actualul grad de ocupare a bazei de cazare, raportul dintre locurile de alimentație și cele de cazare este suficient.

Tabelul 4 - Structura rețelei de alimentație publică în 1996

Tipuri de unități	Număr unități	Număr locuri	Din care:							
			Saloane		Terase acoperite		Terase neacoperite		Grădini	
			nr.	%	nr.	%	nr.	%	nr.	%
Restaurant	1238	375425	247361	65,9	46828	12,5	60889	16,2	20347	5,4
Bufet, bar	1277	93637	60186	64,3	12735	13,6	19402	20,7	1314	1,4
Cofetărie										
Patiserie	159	11503	7377	64,1	1766	15,4	2090	18,2	270	2,3
Fast - food	76	13816	11359	82,2	932	6,8	1222	8,8	303	2,2
Total	2750	494381	326283	66,0	62261	12,6	83603	16,9	22234	4,5

Sursa: Anuarul Statistic al Ministerului Turismului.

3.3. Agrementul

Circumscripția sferei serviciilor (sectorul terțiar), agrementul, ca prestație, satisface anumite nevoi sociale, antrenând resurse umane, naturale și tehnice¹. Ca parte a produsului turistic, agrementul vine în întâmpinarea cererii clientelei turistice interne și internaționale într-un grad de adecvare cât mai apropiat nivelului acesteia, ca volum, structură, nivel de diversificare, grad de satisfacție obținut în timpul liber.

Agrementul menține, în general, produsul turistic pe o coordonată optimă, armonizează relațiile dintre cererea și oferta turistică, satisfăcând o multitudine de motivații umane. Devine un indicator cantitativ și calitativ al fenomenului turistic, paralel cu calitatea de factor de dezvoltare a însuși turismului.

Deși eterogen și dinamic, cu o multitudine de forme particulare, agrementul poate fi cuprins în clase și categorii, în funcție de mai multe criterii.

Spațiu de desfășurare: închis (club, hotel, teatru, cinema, disco etc.); în aer liber (grădini publice, parcuri de distracții, spații periurbane amenajate, stadioane etc.);

¹ Mihai Botez - Teoria și practica amenajării turistice, Ed. Academiei, 1980.

Sezon: de iarnă (sporturi de iarnă); de vară (sporturi nautice, iahting etc.); permanent;

Frecvență: specific anotimpului; permanent; ocazional (pescuit, vânatoare etc.);

Număr de participanți: individual; de grup;

Scop: competiție; ca scop în sine;

Vârstă: pentru copii; pentru tineri; pentru adulți; pentru vârsta a treia;

Preț: gratuit; preț mic; preț mediu; lux;

Caracteristica zonei: montan; balnear; de litoral; al spațiilor urbane;

Amplasare: în spațiul urban (grădini, parcuri, dotări culturale); în spațiul periurban; în spațiul deschis loisir-ului în zonele rurale (păduri, ape, lunci); spații de loisir concentrat; puncte de atracție (temporare, permanente).

De utilitate metodologică, clasele și grupele de mai sus pot coexista, sunt confundabile. Pentru o mai strânsă corelare cu funcția turistică, vom trata în continuare agrementul pe stațiuni turistice, grupate în funcție de zonă și pe centre urbane.

3.3.1. Agrementul în stațiunile montane

Răspunzând unei game variate de motivații turistice, ca destinații cu dublă sezonabilitate, stațiunile montane sunt dotate pentru agrement, după cum urmează:

A. Principalele zone montane cu un domeniu schiabil amenajat și cu dotările aferente sunt următoarele:

a)- Brașov - Poiana Brașov	b) - Păltiniș	c) - Vatra Dornei
- Predeal	- Bălea	- Borșa
- Sinaia		- Băișoara
- Bușteni		- Parâng

Cele mai importante zone montane sunt situate în grupa "a", prezentând și o infrastructură superioară după cum urmează:

- densitatea liniilor de cale ferată = 67,9/1000 kmp, față de media pe țară de 46,8/1000 kmp;
- densitatea drumurilor publice = 36,3/100 kmp, față de 30,9 pe țară.

B. Echipamente de agrement în zonele montane:

- pârtii de schi, pârtii pentru sanie, pârtii pentru bob, mijloace de transport pe cablu (telescaun, telecabină, teleschiuri), trambulină, patinoare artificiale, școli de schi și patinaj, saune, piscine acoperite, terenuri de minigolf, terenuri de fotbal, terenuri de tenis, săli de sport, săli polivalente, stadioane, cinematografe, biblioteci, poteci și puncte de belvedere, videoteci, biliard, discoteci, cluburi de alpinism, unități de alimentație

publică cu specific, cluburi, jocuri mecanice, circuite video, baruri de noapte.

C. Indicatori derivați:

	În țara noastră	În comparație cu alte țări
- raportul dintre lungimea pârtiilor și nr. locurilor de cazare	- Poiana Brașov= 7,00 - Predeal = 2,00 - Sinaia = 7,00	- favorabil - slab - favorabil
- raportul dintre lungimea liniilor de transport pe cablu și nr. locurilor de cazare	- Poiana Brașov= 3,60 - Predeal = 0,92 - Sinaia = 2,41	- ridicat - scăzut - scăzut
- raportul dintre capacitatea orară a instalațiilor de transport pe cablu și nr. locurilor de cazare	- Poiana Brașov= 1,66 - Predeal = 0,64 - Sinaia = 0,51	- comparabil - slab dotate - slab dotate

Datele de mai sus rămân valabile în timpul săptămânii (luni-vineri), pentru că în week-end, se produc mari aglomerații la mijloacele de transport pe cablu.

3.3.2. *Agrementul în stațiunile balneare*

Agrementul balnear se dezvoltă, în general, în funcție de cadrul geografic, profilul stațiunii și grupele de vârstă care frecventează stațiunea.

În stațiunile destinate și turismului internațional, agrementul cuprinde următoarele dotări (pentru exemplificare sunt analizate stațiunile Herculane, Felix, Vatra Dornei):

- ștranduri termale în aer liber, piscine acoperite, saune, terenuri de sport, spații amenajate pentru picnic, bowling, carusele, pârtii de schi, pârtii pentru săniuțe, telescaun, jocuri mecanice, cinematografe, bibliotecă, muzee, discoteci, săli de spectacole, parcuri, piste de atletism, teren pentru cros, cazinouri.

În cazul stațiunilor situate în apropierea marilor centre urbane, în week-end ștrandurile și piscinele sunt supraaglomerate, creând disconfort pentru turiștii sosiți din țară sau de peste hotare.

În acest caz, se impune într-o măsură mai mare corelarea specificului stațiunii cu formele și mijloacele de agrement, dar și organizarea unui sistem de exploatare în cadrul căruia fiecărui turist să-i poată fi asigurat un minimum de confort în folosirea dotărilor de agrement.

3.3.3. *Agrementul în stațiunile de pe litoralul românesc al Mării Negre*

Principalele caracteristici ale turismului de litoral sunt determinate de puternica sezonalitate, durata mare a sejurului, motivația deplasării, circulația intensă etc.

Principalele dotări și amenajări de agrement sunt:

- plaje amenajate;
- plaje cu circulație liberă;
- agrement nautic (debarcadere, șalupe, yole, bărci cu motor, nave de agrement, teleschi nautic, hidro biciclete, surfing, școli de surfing);
- parcuri de distracție, minicare, piste karting, trenulețe, bowling, discoteci, biliard, jocuri mecanice, piscine acoperite, piscine în aer liber, saune, minigolf, săli de gimnastică, stadioane, solarii, cinematografe, teatre de vară, terenuri de sport, săli de conferințe, acvariu, delfinariu, complex astronomic, cluburi, cluburi de noapte, echitație, emisiuni “radio-vacanțe”;
- excursii (tur de litoral, excursii în Turcia, Bulgaria, Grecia, Delta Dunării, Nordul Moldovei, București etc.)

Dat fiind faptul că principala motivație a turismului de litoral este “cura heliomarină”, aspect care cuprinde elemente oferite de natură (soare, nisip, briză, apa mării etc.), dar și elemente care depind de om (dotări, amenajări, întreținere) ținând seama de caracterul mixt al plajei - ca și teritoriul unde tratamentul balnear se combină armonios cu sportul și agrementul, calitatea dotărilor și întreținerea acestui “domeniu” determină într-o mare măsură atracția “litoralului”.

Indicatorul = mp de plajă/ loc de cazare; mp de plajă utilizabilă/loc cazare, prezintă valori între 11,7 - 8 și, respectiv 6,5 - 5,9.

3.3.4. *Agrementul în centrele urbane*

În definirea acestei complexe noțiuni, trebuie să avem în vedere aproape tot ce a creat civilizația în domeniu și care se adresează mai ales, populației rezidente, dar și celor care vizitează localitatea urbană.

Multitudinea de mijloace, utilaje, amenajări și dotări acoperă majoritatea motivațiilor și preferințelor umane și este puțin afectată de sezonalitate.

Tot ceea ce ține de agrement, situat în orașe, în zonele periurbane sau în centre speciale de agrement în apropierea orașelor, alcătuiesc “ființa” însăși a acestor așezări, alături de celelalte valori create de om într-un spațiu geografic dat cu anumite condiții naturale proprii.

Dintre mijloacele și formele de agrement ale centrelor urbane românești, amintim:

- mari oglinzi de apă pentru agrement nautic, parcuri și grădini publice, parcuri de distracție pentru copii, ștranduri, baze sportive, stadioane,

biblioteci, zone de agrement în împrejurimi, restaurante cu specific, echitație, curse de cai, moteluri, popasuri, hanuri, stațiuni turistice, transport de agrement, grădini zoologice, grădini botanice, muzee, expoziții, teatre, cinematografe, case de cultură, piscine acoperite, monumente, târguri, discoteci, jocuri mecanice, filarmonici, ansambluri folclorice, săli sportive polivalente, baze de înot, patinoare.

Circulația turistică în centrele urbane conduce la necesitatea înnoirii permanente a diversificării agrementului spre a răspunde unei mari game de gusturi și exigențe, prin însăși diversitatea clientelei interne și externe a unităților de cazare, a celor ce frecventează unitățile de alimentație publică, de agrement și distracție, de cultură și artă etc.

4. INFRASTRUCTURA ÎN DOMENIUL TRANSPORTURILOR

Creșterea circulației turistice în țara noastră și alegerea unor destinații turistice tot mai greu accesibile face necesară dezvoltarea puternică a sistemului căilor de comunicație și a infrastructurii lor tehnice.

România dispune de un sistem de rețele de transport feroviare, rutiere, fluviale, maritime și aeriene, destul de complex care interesează și, totodată, influențează în cel mai înalt grad activitatea turistică.

4.1. Rețeaua rutieră

Rețeaua rutieră din România ocupă un loc important în dezvoltarea transportului turistic, deoarece prin repartiția ei, cuprinde întreg teritoriul țării și oferă, tot mai multe posibilități de acces automobilistic la obiectivele de interes turistic.

În ultimele decenii s-au realizat construcții care au necesitat lucrări de tehnică și artă inginerescă impresionantă, ceea ce le conferă valoare turistică importantă. Între aceste obiective amintim: podul rutier de peste Dunăre între Giurgiu și Ruse; autostrada București-Pitești; podul rutier de peste Dunăre de la Giurgeni-Vadu Oii, cel mai lung pod rutier de peste Dunăre; Transfăgărășanul (95 km) care urcă până la 2.040 m; șoseaua Orșova-Drobeta Turnu Severin, prevăzută cu două tuneluri și 26 de viaducte și poduri; autostrada și complexul de poduri rutiere și feroviare de peste Dunăre între Fetești și Cernavodă; podurile rutiere de peste Canalul Dunăre-Marea Neagră; numeroase drumuri, între care multe transcarpatice, urmând zone cu peisaje de mare spectaculozitate prin Cheile Bicazului, pe văile Jiului, Oltului, Teleajenului, Buzăului și Arieșului, pe culoarul Bran Rucăr-Brașov, între Deda-Toplița, Bistricioara-Târgu Neamț, Bistrița-Vatra Dornei-Suceava.

Autostrăzile și drumurile naționale totalizează 14.600 km, iar drumurile județene și comunale 58.133 km. Din totalul drumurilor modernizate circa 13.500 km au între două și patru benzi de circulație, ceea ce favorizează traficul turistic automobilistic.

Repartiția rețelei rutiere pe teritoriul țării evidențiază câteva aspecte cu implicații și în activitatea de turism și anume:

Rețeaua rutieră cuprinde întreg teritoriul țării (excepție Delta Dunării), înregistrând o densitate medie de 30,5 km/100 kmp, multe județe, între care și cele cu resurse turistice valoroase, depășind această medie.

În cea mai mare parte a țării și, mai ales, în aria deluroasă și montană există căi de acces unice având o importanță majoră, fiind singurele artere de penetrație în zone pitorești bogate în resurse turistice: drumul prin depresiunile

și dealurile subcarpatice oltene și muntene, începând de la Drobeta-Turnu Severin-Târgu Jiu-Râmnicu Vâlcea-Pitești-Târgoviște-Vălenii de Munte; drumurile transcarpatice care folosesc pasurile de culme, la altitudini de 800 m -1.500 m și chiar peste 2000 m sau trecătorile joase, așa cum sunt: Baia Mare-Sighetu Marmăției-Borșa-Vatra Dornei; Bistrița-Vatra Dornei-Broșteni-Târgu Neamț-Pășcani; Toplița-Borsec-Tulgheș-Bicaz; Sovata-Gheorgheni-Bicaz; Odorheiul Secuiesc-Miercurea Ciuc; Târgu Secuiesc-Breteu-Onești; Brașov-Câmpulung; Transfăgărășanul (Arpașu-Curtea de Argeș); Sebeș-Novaci-Târgu Jiu (Transalpina la peste 2.300 m).

Arterele rutiere pătrund aproape în toate arealele naturale, localitățile și obiectivele de interes turistic din țară, asigurând legătura acestora cu drumurile principale sau căile ferate. O densă rețea de drumuri forestiere, completată cu poteci de munte, în general marcate, (peste 11.000 km) întregesc acest sistem rutier, facilitând accesul pedestru până pe culmile montane și alpine.

Multe dintre traseele principalelor drumuri sunt paralele cu cele ale căilor ferate mai ales la câmpie, pe culoarele principalelor văi (Jiu, Olt, Prahova, Mureș, Timiș, etc), dar și la munte unde, 11 artere rutiere și feroviare străbat alături Carpații, etalând peisaje de mare atractivitate;

O mare importanță pentru turism o prezintă cele opt drumuri naționale care pleacă din municipiul București spre: Ploiești-Brașov-Sibiu-Alba Iulia-Cluj Napoca-Oradea; Urziceni-Buzău-Bacău-Suceava-Siret; Urziceni-Slobozia-Hârșova-Constanța Mangalia; Lehliu-Călărași (peste Dunăre) la Ostrov și Constanța; Oltenița; Giurgiu; Alexandria-Caransebeș-Timișoara-Sânicolau Mare și Stănioara Moravița; Pitești-Râmnicu Vâlcea-Sibiu-Deva-Arad. Legătura capitalei României cu zona turistică a Olteniei de sub munte se realizează prin autostrada București -Pitești (113 km).

Rețeaua rutieră națională pune în legătură turistică România cu Europa și asigură, totodată și tranzitul rutier turistic între partea sud-estică și cea vestică, centrală sau nordică a continentului, prin cele 17 puncte de frontieră, între care menționăm: Borș, Nădlac, Petea și Vârșand (spre Ungaria); Albița (Huși) și Siret (spre R. Moldava, Ucraina); Giurgiu, Calafat, Ostrov și Vama Veche (spre Bulgaria); Jimbolia, Năidaș, Gura Văii (peste barajul de la Porțile de Fier); și Stamora Moravița (spre Serbia).

O parte dintre drumurile naționale (11), care trec prin cele mai spectaculoase locuri din țară și localități cu remarcabile obiective turistice sau acced la litoralul românesc al Mării Negre, au fost încadrate prin Acordul european asupra marilor drumuri de circulație internațională (martie 1983), ca artere rutiere europene, făcând legătura cu celelalte magistrale din Europa, cu importante implicații în sporirea traficului turistic internațional spre România.

Între acestea, șapte sunt artere europene de penetrație și de tranzit și anume: E64, Nădlac-Arad-Sibiu-Brașov (continuată cu E60); E70, Stamora Moravița-Timișoara-Craiova-Pitești -București-Giurgiu-Ruse; E 79, Borș-Oradea-Deva-Petroșani-Craiova-Calafat-Vidin; E81, Petea-Satu Mare- Zalău-

Cluj Napoca-Sibiu-Râmnicu Vâlcea-Pitești- București-Giurgiu-Ruse; E85, Siret-Suceava-Bacău- București-Giurgiu-Ruse; E87, Tulcea-Constanța- Vama Veche. Un alt drum european E60, se continuă pe teritoriul țării până pe litoralul Mării Negre, pe ruta Borș-Cluj Napoca-Târgu Mureș-Brașov-București-Constanța-Mangalia.

În partea de vest a țării, magistralele europene de tranzit sunt legate prin artera secundară E671, Oradea-Arad-Tișoara.

În perspectivă se are în vedere realizarea autostrăzilor București-Constanța, Ploiești-Predeal și Pitești-Sibiu, precum și tronsoane din autostrăzile Nădlac-Tișoara-Craiova-București; Nădlac - Sibiu - Brașov - București; Episcopia Bihorului - Oradea - Cluj Napoca - Brașov; Siret - Suceava-București etc.

4.2. Rețeaua feroviară

Căile ferate prin posibilitățile tehnice oferite pentru deplasarea comodă și rapidă a călătorilor au fost și vor rămâne un factor important al dezvoltării acțiunilor turistice.

În România căile ferate au constituit, încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea, unul din principalele mijloace de transport care puneau în legătură marea majoritate a regiunilor țării. În anul 1883 a avut loc inaugurarea primei curse "Orient Expres", ce lega prin Viena, orașele București și Paris, străbătând Europa Centrală și Europa de Vest, ajungând apoi la Istanbul.

În anul 1993, România dispunea de peste 11.400 km căi ferate, din care peste 3.780 km electrificați (33,1%) și 3.060 km trasee feroviare duble (25,9%). Liniile normale însumează peste 10.900 km (95,7%) din total, iar cele înguste au o pondere redusă (4,3%).

Județele dezvoltate economic, în general cu pondere mare în turism (Prahova, Brașov, Timiș, Arad, Bihor, Mureș, Satu Mare, etc) au densități mari, ce depășesc media pe țară (47,9 km/1.000 kmp), iar cele preponderent montane se înscriu sub această valoare.

Ca și rețeaua rutieră, căile ferate formează două inele: unul intracarpatic și altul circumcarpatic, legate de linii transcarpatice sau locale, ceea ce asigură un flux continuu de circulație, inclusiv turistică.

Principală zonă turistică a țării - Carpați- este traversată de opt linii feroviare transcarpatice. Din acestea pornesc alte linii, care pătrund atât în zona subcarpatică până sub munte (13 linii), cât și în incinta Transilvaniei (11 linii) sau către Munții Apuseni și Dealurile Vestice (6 rute feroviare), Câmpia Română și Câmpia Banato-Crișană sunt traversate în toate direcțiile de căi ferate, iar din magistrala ce traversează partea de sud a țării de la est la vest pornesc căi ferate care ajung în orașele porturi dunărene și punctele lor vamale.

Din municipiul București pornesc linii ferate care se îndreaptă spre Oltenia și Banat, spre Moldova și Dobrogea sau traversează Carpații spre centrul Transilvaniei pe Valea Prahovei, prin Oltului și Defileul Jiului.

Magistrala București - Craiova - Drobeta-Turnu Severin - Timișoara - Stamora Moravița (572 km) de importanță internațională (electrificată în întregime), leagă direct sau prin linii secundare, capitala țării cu principalele porturi dunărene de la sud și cu stațiunile balneoclimaterice și ariile turistice vâlcene și gorjene de la nord, străbate zona turistică Porțile de Fier și înlesnește accesul în aria montană, deluroasă și de câmpie bănățenă, cu stațiunile renumite de aici.

Din linia ferată transcarpatică București - Brașov (166 km) pornesc alte trei magistrale: una spre vest Sibiu-Deva-Arad și Curtici (450 km) care împreună cu liniile secundare permite accesul la ariile turistice de mare valoare: Valea Oltului, Țara Hațegului, culoarul Sebeș-Alba Iulia, cetățile dacice din Munții Șureanu, Munții Apuseni; altă ramificație străbate în diagonală Depresiunea Transilvaniei cu numeroase monumente istorice și de artă, vestigii istorice și stațiuni balneoclimaterice renumite; a treia rută feroviară spre Ciceu-Deda-Baia Mare-Satu Mare (518km) străbate areale turistice cu peisaje atractive și stațiuni balneoclimaterice importante (Covasna, Tușnad, Borsec).

Magistrala care pornește spre Buzău și Măreșești, pe valea Siretului la Bacău-Roman și în continuare la Suceava și Vicșani (429 km, electrificată) constituie principala arteră directă legată de marile porturi fluviomaritime ale țării - Galați și Brăila prin linia ferată care traversează Bărăganul și din care se ramifică unele linii secundare către Moldova sau sudul Câmpiei Române.

O deosebită importanță pentru traficul turistic către litoralul românesc al Mării Negre o are magistrala București-Constanța-Mangalia (269 km) care cunoaște în timpul verii cel mai intens trafic de călători datorită afluxului de turiști spre stațiunile de pe litoral.

O altă magistrală leagă capitala țării cu portul Giurgiu (60km) prin care se canalizează în tranzit către Bulgaria și Peninsula Balcanică importante fluxuri turistice internaționale.

Legăturile de cale ferată cu țările vecine României pentru traficul turistic se realizează prin șapte puncte de frontieră: Ungheni și Vicșani cu R. Moldova și Ucraina, Curtici și Episcopia Bihorului cu Ungaria, Stamora Moravița cu Iugoslavia, Giurgiu și Calafat cu Bulgaria.

Pentru viitor se prevede finalizarea căii ferate Curtea de Argeș-Râmnicu Vâlcea, care va reduce distanța dintre București și Sibiu.

4.3. Rețeaua de transport aerian

Transporturile aeriene au o importanță tot mai mare în cazul călătoriilor la distanțe mari constituind un factor principal al dezvoltării turismului internațional.

În țara noastră transporturile aeriene au cunoscut o dezvoltare abia după al doilea război mondial și, mai ales, după 1954, când ia ființă Întreprinderea de Transporturi Aeriene Române - Tarom.

România dispune de o rețea de linii aeriene de peste 110.000 km. Liniile aeriene interne pun în legătură principalele centre urbane ale țării și unesc capitala București (aeroportul Băneasa) cu Timișoara, Caransebeș, Arad, Oradea, Satu Mare, Baia Mare din vest și nord, Cluj Napoca, Târgu Mureș și Sibiu din partea centrală, Suceava, Iași, Bacău, Tulcea și Constanța din est și Craiova din sud-vestul României.

Liniile externe leagă România cu peste 60 de orașe din Europa, Asia, Africa și America de Nord prin aeroportul internațional Otopeni, legăturile fiind asigurate de curse regulate.

Legăturile aeriene cu țările din Asia se fac prin intermediul a șapte linii, cu Africa prin patru rute, iar cu America de Nord prin două rute. Cu țările spre care nu sunt curse directe legătura se efectuează prin Viena, Zurich, Roma, Paris, Copenhaga și Moscova.

Traficul aerian intern este asigurat de 16 aeroporturi, iar dintre acestea pe ruta Arad, Timișoara, Oradea, Bacău, Cluj, Suceava și Băneasa, pot opera în timpul verii și curse charter pentru turiștii străini și români.

Aeroportul cu cel mai intens trafic este Băneasa, urmat de Cluj Napoca, Arad, Oradea, Sibiu, Satu Mare și Târgu Mureș.

Traficul internațional se realizează prin două aeroporturi București-Otopeni, cu o capacitate de peste 1.000.000 de călători pe an, și de pe care se efectuează săptămânal 52 de curse regulate și un număr mare de curse charter și cel de la Constanța-Mihail Kogălniceanu, care deservește litoralul românesc al Mării Negre și înregistrează zilnic, în sezonul estival, 12 curse regulate și numeroase curse charter.

4.4. Rețeaua de transport fluvial și maritim

Prin poziția sa în sud-estul Europei, România este axată pe cursul inferior al Dunării beneficiind de 1.675 km (45%) din lungimea navigabilă a sa (din care 170 km în sectorul fluvio-maritim) și are ieșire la Marea Neagră de-a lungul litoralului, pe 244 km, ceea ce favorizează dezvoltarea transporturilor fluviale și maritime.

Transportul fluvial de călători, ca și de turiști, se realizează, preponderent, pe Dunăre, în curse regulate pe tronsoanele de navigație Moldova Veche - Drobeta-Turnu Severin-Gruia; Călărași-Ostrov; Brăila-Cernavodă-

Hârșova; Brăila-Galați-Delta Dunării, folosindu-se peste 43 de nave, cu o capacitate de 5.500 locuri.

Turismul românesc dunărean de croazieră este deservit de nave fluviale cu care se realizează excursii cu durata de o săptămână pe itinerarul Viena-Bratislava-Budapesta-Belgrad-Drobeta-Turnu-Severin-Giurgiu-Cernavodă sau străbate magistrala albastră a canalului Dunăre-Marea Neagră până la Agigea, pe însoțitul litoral marin.

În Delta Dunării, fluviul Dunărea se ramifică în numeroase brațe, gârle și canale naturale sau artificiale, care reprezintă tot atâtea itinerare pentru croazieră într-un peisaj exotic unic în Europa prin originalitatea sa. Traficul fluvial românesc se realizează prin 24 de porturi, mai importante pentru traficul turistic fiind: Giurgiu, Tulcea, Galați, Drobeta-Turnu Severin, Orșova, Brăila, Moldova Veche și Cernavodă.

Turism de agrement se mai practică și pe canalul Bega (râul Bega, canalizat) între Timișoara și Sânmihaiu Roman ca și pe unele lacuri de acumulare cum sunt Vidraru, Izvorul Muntelui, Călimănești etc.

Transportul maritim de călători și de turiști este mai redus fiind limitat la cel costier între Constanța și Mangalia cu escală la Eforie Nord.

4.5. Rețeaua serviciilor de comunicații

Rețeaua serviciilor de comunicații a înregistrat, după 1990, o evoluție ascendentă, ceea ce s-a reflectat pozitiv atât în accesul populației, cât și în calitatea prestațiilor. Astfel, extinderea capacității centralelor telefonice a condus la sporirea față de anul 1990 a numărului total de abonați la rețeaua telefonică cu 16,6%; în anul 1994 la 100 locuitori reveneau în medie 12,1 abonați, față de 10,2 abonați în 1990.

În telecomunicații, ca urmare a efortului investițional, a crescut capacitatea echipată a centralelor telefonice automate interurbane cu 16,9% față de anul 1990, iar capacitatea centralelor telefonice de oficiu cu 43,1%.

Numărul posturilor telefonice a crescut atât în mediul urban cât și în cel rural (cu 11,1%, respectiv 14,5%). Din numărul total de posturi telefonice în rețeaua automată au fost conectate 2985,6 mii, iar din acestea în rețeaua digitală 220,2 mii.

Activitatea de emisie-transmisie radio și televiziune se desfășura, la sfârșitul anului 1994 prin 131 stații de radio-emisie, 51 stații de televiziune și 394 translatoare de televiziune.

5. CEREREA TURISTICĂ – MUTAȚII

Faza inițială a oricărui demers de marketing constă în a analiza cererea actuală și a estima cererea viitoare¹. Analiza cererii va permite identificarea oportunităților de marketing ale pieței și formularea unei strategii de marketing adaptată caracteristicilor și evoluției cererii.

Prin cerere se înțelege cantitatea de produse sau servicii pe care consumatorii o doresc și pe care o pot cumpăra, la un anumit preț, într-o anumită perioadă de timp. Conceptul de cerere pleacă de la ideea de dorință sau nevoie, dar dacă această necesitate nu este însoțită de capacitatea și disponibilitatea de plată, cererea (în sens economic) poate fi considerată numai potențială.

Cumpărarea depinde de preferința cumpărătorului pentru un produs sau serviciu, de venitul său și de raportul între veniturile și prețurile viitoare. Legea cererii, formulată de economiști stipulează: "cu cât prețul este mai mare cu atât cantitatea cerută este mai mică; cu cât prețul este mai mic, cu atât cantitatea solicitată este mai mare".

În condițiile mai multor oferte are loc fragmentarea pieței, în care caz apar particularizări ale cererii, lărgindu-se aria potențială a acesteia până la limite maxime, în funcție de starea concurențială a pieței.

Pe piața turistică cererea poate fi măsurată în număr de unități, cifre de afaceri, număr de turiști, număr de zile/turist (înnoptări), încasări pe zi/turist și încasări/turist.

Pentru a obține răspunsuri cuprinzătoare la principalele întrebări privind cererile ce trebuie satisfăcute și consumatorii reuniți de aceste cereri, se apelează în mod logic la segmentarea pieței în funcție de numeroase criterii, de diverse nevoi și interese de cumpărare, în limitele anumitor exigențe.

Deci, segmentarea este o subdivizare a pieței în grupuri omogene, semnificative. Fiecare grup poate fi considerat ca obiectiv de piață.

Segmentarea pieței trebuie să fie:

- măsurabilă: variabilele în funcție de care se subdivide piața trebuie să fie identificabile și cuantificabile;
- accesibilă: segmentele trebuie să fie distincte și accesibile;
- semnificativă: deosebiri în raport cu alte segmente să justifice considerarea separată a unei entități etc.
- Variabilele utilizate în segmentare, în general, sunt următoarele:
- geografice: regiuni, dimensiunea localității, densitatea populației, clima etc.;

¹ G. Tocquer; M. Ziors - Marketing du tourisme.

- demografice și socioeconomice: vârstă, sex, număr de membri de familie, profesie etc.;
- psihologice și de comportament: stil de viață, personalitate, preferințe de activitate etc.

O schemă generală a segmentării pieței poate cuprinde:

- a) Proveniența: internă - externă;
- b) Motivația: afaceri - scop privat;
- c) Vârsta: tineret - vârstă medie - bătrâni;
- d) Venitul: mare - mediu- scăzut;
- e) Scopul principal: munte - mare - cultură - ecologie;
- f) Gradul de organizare: complet; voiaj și hotel; numai hotel; neorganizat
- g) Nivel de educație: elementar; mediu; superior;
- h) Categoria socioocupatională: muncitor; funcționar cu studii medii; lucrător cu studii superioare; șomeri; pensionari; casnice etc;

Între avantajele segmentării pieței vom găsi:

- identificarea celor mai rentabile segmente și poziția concurenței;
- identificarea cererii nesatisfăcute și gradul în care aceasta constituie o oportunitate de afaceri;
- descifrarea unor programe optime de marketing, în funcție de caracteristicile pieței, de segmentele considerate;
- maximizarea eficacității acțiunilor de marketing întreprinse pentru fiecare segment etc.;

Optimizarea raportului dintre cererea și oferta turistică în diferitele perioade ale anului poate aduce schimbări în efectul sezonality¹ activității turistice asupra nivelului eficienței economice a firmei.

Cererea turistică se manifestă, pentru anumite oferte, numai în anumite perioade ale anului prin însăși elasticitatea sa.

Ea are un pronunțat caracter sezonier, manifestându-se printr-o presiune puternică asupra ofertei în plin sezon și printr-o "depresiune" în extrasezon.

Sezonality determină situații diferite datorate dimensiunilor și intensității diferite ale celor două laturi ale pieței după cum urmează:

- oferta > cererea, gradul de ocupare a spațiilor de cazare fiind minim (pre, post și extrasezon);
- oferta = cererea, gradul de ocupare poate fi 100%;
- oferta < cererea, în plin sezon.

Practic, cererea și oferta se află într-un permanent dezechilibru situațiile apărând alternativ cu o periodicitate anuală.

Sunt puține excepțiile de la această stare de lucruri, dar acestea necesită să fie cunoscute și folosite pentru creșterea eficienței economice și pentru reducerea disproporției dintre încasările din diferitele perioade ale

¹ Valerică Olteanu - Sezonality activității turistice, Teză de doctorat, București 1984.

anului. Dintre excepții amintim turismul de afaceri, turismul de reuniuni, turismul balnear (cu excepția litoralului).

Dintre cei mai importanți factori ai sezonality turistice amintim:

- condițiile de odihnă;
- mecanismul vacanțelor;
- dimensiunile timpului liber;
- veniturile;
- acțiunile de marketing;
- tarifele și promovarea;
- sezonalitya ofertei etc.

Se consideră că prin politica de produs se poate acționa asupra sezonality turistice, în general, și asupra sezonality ofertei, în special.

Coeficientul de sezonality turistică¹ Cs poate fi calculat astfel:

$$Cs = \frac{\overline{X_n}}{X_n} \times 100$$

în care,

Cs - coeficient de sezonality;

$\overline{X_n}$ - media fiecărei luni calculată pentru un anumit număr de ani;

X_n - media generală lunară multianuală pentru perioada analizată.

Aceasta poate fi folosită în determinarea gradului de concentrare sezonieră turistică, a tipologiilor compartimentale etc.

5.1. Evoluția circulației turistice

O privire asupra evoluției circulației turistice descoperă o diminuare drastică a cererii efective atât în plan general, cât și pe segmente ale acestei activități; scăderile se referă atât la numărul de turiști, la zilele-turist în unitățile de cazare, cât și la sejurul mediu (vezi tabelul 5).

Numărul total al turiștilor sosiți în unitățile de cazare crește între 1975 și 1989 cu peste 2,8 milioane, adică circa 28%, iar din acest ultim an și până la finele anului 1996, scade cu 49,2% (cu aproape 6,5 milioane), 1996 reprezentând circa 75% din 1975.

Cea mai mare scădere se înregistrează la turiștii străini, care de la 2,1 milioane în 1975 ajung la 0,8 milioane în 1996 deci cu peste 63%, iar la turiștii români scăderea fiind de circa 38%.

Numărul înnoptărilor (zile/turist) crește până în 1989 cu peste 7 milioane (cu circa 42%), iar din acest an până la finele anului 1996, scade cu circa 32 milioane, reprezentând 40% față de 1989 și circa 58% față de anul 1975.

¹ Ibidem, op.cit. p.78.

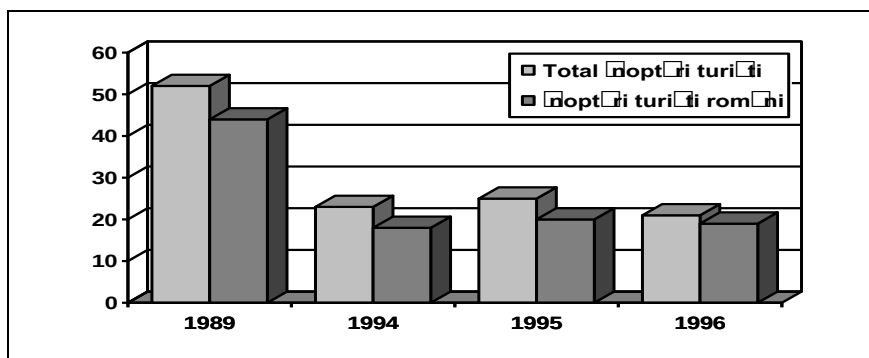
Se poate spune că în numai opt ani nivelul circulației turistice românești a coborât deci sub nivelul avut cu mai mult de două decenii în urmă.

Tabelul 5 - Evoluția circulației turistice

Anul	Total turiști			Turiști români			Turiști străini		
	Nr. turiști - mii.-	Nr. înnoptări -mii.-	Sejur mediu - zile-	Nr. turiști - mii.-	Nr. înnoptări -mii.-	Sejur mediu - zile-	Nr. turiști - mii.-	Nr. înnoptări -mii.-	Sejur mediu - zile-
1975	10.135	37.385	3,69	8.021	28.104	3,50	2.114	9.681	4,58
1980	12.150	40.565	3,33	10.154	31.965	3,33	1.996	8.599	4,31
1985	11.959	41.924	3,51	10.361	35.583	3,43	1.598	6.341	3,97
1989	12.972	53.377	4,11	11.597	48.061	4,14	1.359	5.316	3,91
1990	12.297	44.552	3,62	10.865	40.314	3,71	1.461	4.238	2,90
1991	9.603	31.927	3,32	8.309	28.658	3,45	1.355	3.269	2,41
1992	8.015	26.076	3,25	6.830	22.953	3,36	1.375	3.141	2,28
1993	7.566	24.769	3,27	6.718	22.025	3,28	1.432	2.744	1,92
1994	7.005	23.296	3,33	6.149	20.538	3,34	1.294	2.758	2,13
1995	7.070	24.111	3,41	6.304	21.730	3,45	766	2.381	3,11
1996	6.595	21.838	3,31	5.832	19.550	3,35	763	2.288	3,00

Sursa: Anuarele statistice ale Ministerului Turismului.

Graficul 7 - Evoluția înnoptărilor



Și în acest caz, scăderile sunt mai mici la înnoptările efectuate de turiștii străini, care în 1996 au fost de peste patru ori mai puține decât în 1975.

Sejurul mediu involuează mai ales cu începere din anul 1990, ajungând în 1996 la circa 80,5% față de 1990 și la circa 90% față de 1975.

În cazul turiștilor străini, sejurul mediu reprezintă circa 65% din sejurul mediu realizat în 1975, cel al turiștilor români rămânând foarte apropiat de cel de acum două decenii (circa 95%).

În cazul Municipiului București, numărul turiștilor crește, în general, până în 1986 cu circa 1,5%, iar în perioada următoare scade până în 1995 cu circa 40%, reprezentând circa 60% din numărul turiștilor cazați în 1975.

Numărul turiștilor străini cazați în București scade cu circa 60,5%, iar cel al turiștilor români cu circa 25%, deși înregistrează creșteri importante în anii 1993, 1994 și 1996 (tabelul 6).

Tabelul 6 - Evoluția circulației turistice în București

Anul	Mii turiști cazați		
	Total	Români	Străini
1981	1433	860	573
1982	1348	948	400
1983	1376	1017	359
1984	1433	1073	400
1985	1418	990	428
1986	1455	1040	415
1987	1415	984	431
1988	1148	799	349
1989	1182	834	348
1990	1119	807	313
1991	929	709	220
1992	708	508	200
1993	825	600	225
1994	955	686	269
1995	867	639	228

Sursa: Anuarele statistice ale Ministerului Turismului.

5.2. Piețe externe emitente de turiști pentru România

Ponderea turiștilor străini în totalul turiștilor din țara noastră a variat în ultimele două decenii, evoluția acestuia fiind influențată de un număr mare de factori conjuncturali și nu numai, după cum urmează:

Tabelul 7 - Ponderea turiștilor străini și a zilelor/turist realizate de către aceștia în total

	1975	1981	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ponderea turiștilor străini în total turiști	20,4	16,3	14,8	11,2	12,2	10,8	11,6	14,5
Ponderea zilelor turist efectuate de turiștii străini în total zile turist	24,7	17,8	12,0	11,1	11,8	9,9	10,5	12,8

Ponderea zilelor turist reliazate de către turiștii străini scade mai mult decât numărul turiștilor străini în totalul circulației, mai ales la începutul intervalului. Faptul în sine poate fi explicat prin consumarea primei faze de curiozitate a pieței internaționale pentru oferta României, prin "argumentele" concurenței din zona noastră, iar în al treilea rând prin "inconsistența" raportului preț/calitatea serviciilor turistice.

Există în aceeași măsură, factori conjuncturali care au grăbit declinul interesului pentru oferta românească cum sunt:

- catastrofa de la Cernobâl;
- războiul civil din fosta Iugoslavie;
- criza economică și socială care însoțește reforma în perioada de tranziție la economia de piață, procese profunde și de durată relativ mare, în comparație cu ceea ce am dori noi să se întâmple.

În anii 1975, 1981 și 1992-1997 cele mai importante piețe emitente de turiști, situate pe primele șapte locuri au fost următoarele (în% din totalul anual de turiști străini tabelul 7).

Schimbarea locurilor între principalele 13 piețe emitente de turiști pentru România, în cei 8 ani menționați și numărul absolut de turiști cazați provenind de pe aceste piețe, desemnează pe primele 7 locuri următoarele țări:

1. Germania	5. Federația Rusă
2. Ungaria	6. Israel
3. Republica Moldova	7. Polonia
4. Italia	

Se poate observa un anumit grad de fidelitate față de piața românească în cazul Germaniei și Italiei, ca piețe emitente de turiști, în afara piețelor vecine. (tabelul 8)

Evoluția numărului de turiști pe țări emitente relevă, după cum vom vedea și anumite particularități.

Piața engleză rămâne fidelă ofertei românești într-o măsură comparabilă cu cea germană și italiană, în aceeași situație aflându-se, la o scară ușor diminuată, piața austriacă.

Crește ușor interesul pentru oferta românească în cazul piețelor elvețiene, olandeze, spaniole, americane și japoneze.

Încasările valutare ale turismului românesc se cifrau la 574 mil USD în 1995, față de 262 milioane USD în 1992. O simplă raportare la cei 5,4 milioane turiști care au vizitat România în 1995 duce la obținerea unei valori medii a încasărilor pe turist foarte scăzută. Într-adevăr, cifrele comunicate de Uniunea Europeană situează România pe ultimul loc între țările central și est-europene, cu încasări din turism de circa 70 USD pentru fiecare turist, față de 600 USD în Cehia, 265 USD în Polonia sau 1176 USD pentru Slovenia.

**Tabelul 8 - Piețe emitente de turiști pentru România,
din totalul anual al turiștilor străini -% -**

Locul	Anul și țara emitentă							
	1975	1981	1992	1993	1994	1995	1996	1997
I	Germania 19,3	Ungaria 17,1	Rep. Moldova 25,1	Rep. Moldova 12,3	Germania 11,5	Germania 11,1	Germania 11,4	Germania 11,9
II	Cehoslo- vacie 10,8	Germania 13,2	Fed. Rusă 13,5	Italia 10,6	Italia 10,8	Rep. Moldova 10,3	Italia 10,0	Italia 10,0
III	U.R.S.S 8,4	Cehoslo- vacie 11,5	Ucraina 7,7	Germania 10,3	Israel 10,6	Italia 10,0	Rep. Moldova 9,3	Israel 7,7
IV	Ungaria 7,7	Polonia 10,7	Italia 6,7	Israel 7,8	Rep. Moldova 10,4	Israel 7,3	Israel 8,7	Rep. Moldova 7,5
V	Polonia 7,3	Bulgaria 9,2	Estonia 6,5	Franța 6,7	Franța 6,8	Franța 6,8	Fed. Rusă 6,2	Franța 7,4
VI	Italia 5,3	Iugoslavia 6,8	Israel 4,4	Anglia 6,4	Anglia 5,2	Ungaria 4,9	Ungaria 5,2	Ungaria 6,7
VII	Bulgaria 4,7	Grecia 1,3	Franța 4,4	Fed. Rusă 5,4	Ungaria 4,9	Franța 4,6	Anglia 4,7	Anglia 4,5
Total	63,5	69,8	68,5	59,5	60,2	54,8	55,5	55,7

Sursa: Anuarele statistice ale Ministerului Turismului; date preliminare.

Destinația principală în România, conform statisticilor privind înregistrarea turiștilor în structurile de primire, o reprezintă municipiul București și orașele mari reședință de județ (66,2%), ceea ce relevă ponderea turismului de afaceri, congrese și reuniuni, precum și a turismului cultural - itinerant. Locul al doilea, ca motivație, îl ocupă turismul de litoral, având ca principale țări vestice emițătoare Germania, Franța, Anglia și Italia, urmat de turismul montan, în care principalul emitent este Anglia apoi Israel, Germania, Italia, Ungaria și SUA. Turismul balnear deține o pondere mai mică în total sosiri turiști străini, principalele piețe emițătoare fiind Germania, Ungaria, Israel și Republica Moldova.

Cererea privind structurile turistice de primire este concentrată în procent de peste 90% în structuri hoteliere, mai ales de 2 și 3 stele (74%), urmate, cu ponderi scăzute, de moteluri, vile, campinguri și pensiuni turistice.

Aproape 80% dintre vizitatorii străini călătoresc în România cu mijloace de transport rutier, turismul fiind deci dependent în mare măsură de calitatea drumurilor; urmează transportul feroviar, cu 9,5%, transportul aerian, cu 9,2% și cel naval cu 3,1%.

5.3. Circulația turistică în principalele zone ale țării

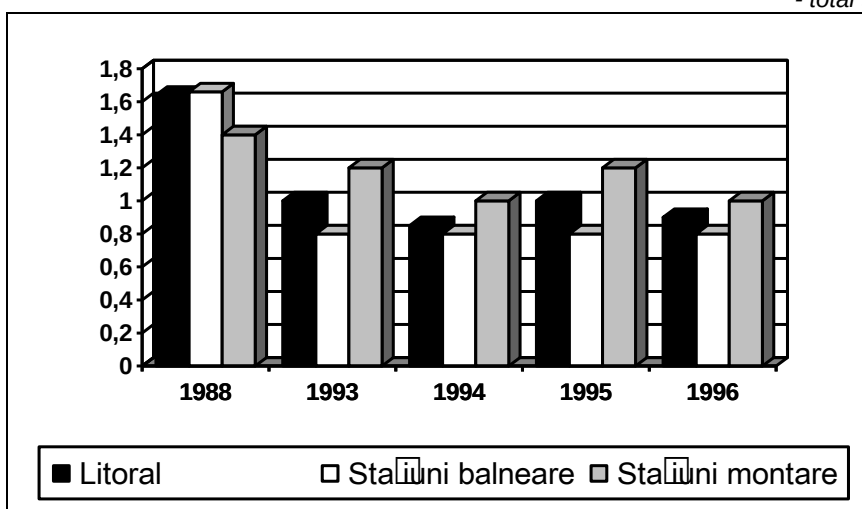
Pornind de la analiza sejurului mediu, care este foarte redus, în general, trebuie subliniate câteva aspecte și anume:

- sejurul mediu în București și marile orașe este foarte redus (maximum 2,1 zile în 1995), aceasta semnificând lipsa de diversificare a ofertei marilor hoteluri, care de cele mai multe ori se limitează la cazare, foarte rar cuprinde servirea uneia dintre mesele principale;
- potențialul turistic al capitalei și orașelor mari nu este prezentat, iar modul în care acest lucru se face în foarte puținele cazuri nu este suficient de atractiv, convingător;
- sejurul mediu realizat pe total țară în 1993 și nu numai era puternic influențat de sejurul turiștilor români înregistrat în sectorul balnear prin măsurile de protecție socială;
- durata cea mai mare a sejurului mediu a fost realizată în 1988, în cazul turiștilor străini cazați pe litoral, iar durata cea mai mică, în cazul capitalei și al orașelor mari (prin rotunjire), iar în cazul totalului și al turiștilor români.

Numărul turiștilor scade între 1988 și 1996 pe total zone și pe fiecare dintre principalele zone în parte, după cum urmează (în% din total anual pe zonă, față de 1988 - bază):

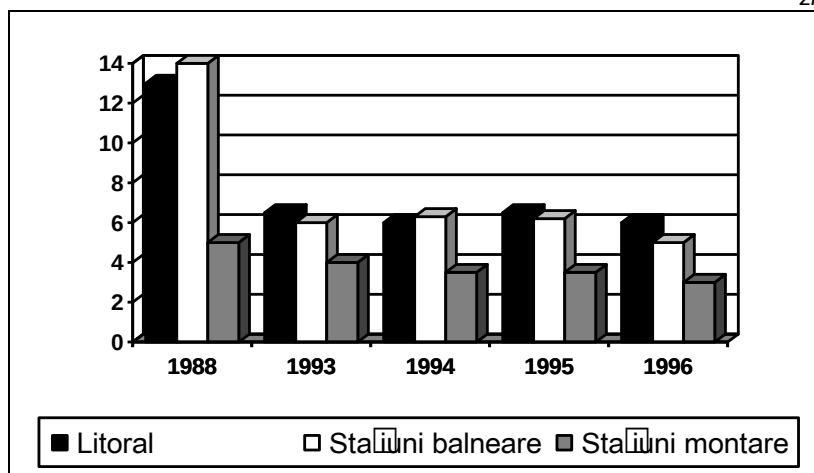
Graficul 8 - Circulația turistică în principalele zone ale țării

- total turiști -

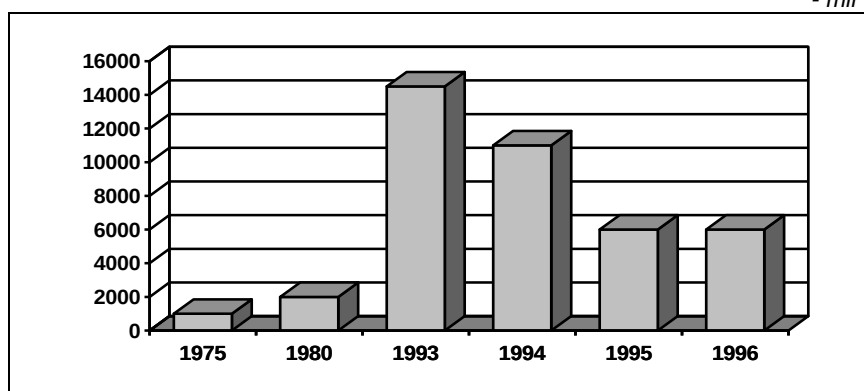


Graficul 9 - Circulația turistică în principalele zone ale țării

- zile/turist -

**Graficul 10 - Evoluția numărului de turiști români participanți la excursiile externe**

- mii turiști -

**Tabelul 9 - Evoluția numărului de turiști cazați în unele zone ale țării, față de 1988**

%

	1988	1993	1994	1995	1996
- Litoral	100,0	59,0	47,4	54,6	51,5
- Stațiuni balneare	100,0	43,6	44,3	42,4	40,9
- Stațiuni montane	100,0	80,7	66,4	75,9	66,0
Total zone	100,0	38,9	5,1	55,6	51,8

Pentru Delta Dunării, București și marile orașe, în lipsa datelor din primii doi ani, comparațiile rămân cele față de 1994.

Numărul zilelor turist scade într-o proporție mai mare până la sfârșitul intervalului, pe total zone și în cea mai mare măsură în stațiunile balneare.

În structură, diminuările numărului zilelor de cazare sunt următoarele (în% față de 1988):

Tabelul 10 - Evoluția numărului zilelor de cazare în unele zone ale țării, față de 1988

	1988	1993	1994	1995	1996
- Litoral	100,0	52,5	44,1	49,5	46,5
- Stațiuni balneare	100,0	39,5	41,7	43,2	35,4
- Stațiuni montane	100,0	77,1	66,2	69,1	61,0
Total zone	100,0	52,3	49,2	50,9	46,1

%

Numărul zilelor de cazare realizate de către turiștii străini pe total scade în aceeași proporție, cu aproximație, dar pe zone există diferențieri semnificative, după cum urmează (în%):

Tabelul 11 - Evoluția zilelor de cazare realizate de către turiștii străini, în unele zone ale țării, față de 1988

	1988	1993	1994	1995	1996
- Litoral	100,0	35,1	34,8	24,0	20,9
- Stațiuni balneare	100,0	94,1	117,2	104,7	103,1
- Stațiuni montane	100,0	70,1	53,1	52,2	55,2
Total zone	100,0	52,3	49,2	50,9	46,1

%

Scăderea numărului de zile/turist este continuă și mult mai drastică pe litoral, în comparație cu stațiunile montane și cu media pe total zone.

Lipsa confortului la nivel internațional în unitățile de pe litoral și a facilităților pentru familiile cu copii a redus continuu activitatea firmelor străine care operează în țara noastră.

Scăderea numărului zilelor turist în stațiunile montane ar trebui să alarmeze deținătorii de bază materială mai ales în cazul dotărilor aferente practicii sporturilor de iarnă.

Revenirea, în cazul stațiunilor balneare, după 1993 la nivelul anului 1988, demonstrează potențialul specific românesc de excepție și constituirea acestuia ca premisă pentru viitor. Resursele balneo-turistice, calitatea specialiștilor în trata-

mentul balneo-medical și posibilitatea modernizării ar putea asigura reabilitarea ofertei noastre pe piața turistică internațională.

5.4. Excursii externe cu turiști români

Explozia ieșirilor peste hotare a românilor, după 1989, este explicabilă și fenomenul a atins un nivel maxim destul de rapid; diminuările înregistrate în ultimii ani își au rădăcini în înseși distorsiunile tranziției la economia de piață, și sunt cel mai adesea, de natură socioeconomică. Un eveniment foarte important, s-a petrecut, iar cauzele pot fi considerate mult mai complexe.

Pe lângă reducerea resurselor financiare, în cazul segmentului de cerere a cărei motivație este cunoașterea, trebuie avută în vedere însă și drastica reducere a vizelor de călătorie într-un mare număr de destinații europene (și nu numai), iar de cele mai multe ori chiar a vizelor pentru tranzit.

Schimbarea atitudinii acestor țări față de români vizează între altele numărul mare al celor care "nu se mai întorc acasă" din aceste călătorii.

Tabelul 12 - Excursii externe cu turiști români în funcție de mijloacele de transport folosite

Mijloace de transport	Anul					
	1975	1980	1993	1994	1995	1996
TOTAL - mii turiști din care:	804,8	1711,3	14340,9	10821,0	5736,5	5748,2
1. Rutiere	353,8	1110,0	12048,0	8665,0	4287,8	4201,8
% din total an	44,0	65,0	84,0	80,0	74,7	73,1
2. Feroviare	296,4	402,6	1913,0	1760,0	984,7	1065,7
% din total an	37,1	24,0	13,0	16,0	17,2	18,5
3. Aeriene	121,1	164,7	234,7	199,0	298,9	323,8
% din total an	15,0	10,0	2,0	2,0	5,2	5,6
4. Navale	33,5	34,0	145,2	197,0	165,1	156,9
% din total an	4,0	1,0	1,0	2,0	2,9	2,7

Sursa: Anuarul statistic al Ministerului Turismului și Comisia Națională pentru Statistică.

Numărul absolut al turiștilor români care călătoresc cu avionul în afara granițelor crește pe măsură ce destinațiile sunt mai îndepărtate, dar ponderea acestora în totalul anual scade atât datorită costurilor, cât și a veniturilor într-o continuă involuție.

Crește în schimb atât numărul absolut al celor care călătoresc cu mijloace rutiere, cât și ponderea acestora în total an, atingând nivele maxime în 1993 și 1994.

Este interesant faptul că deși călătoriile cu trenul sunt mai ieftine, ponderea acestora în total an scade în comparație cu anii 1975 și 1980; explicația poate fi pusă atât pe seama preferințelor pentru o mai mare mobilitate (auto-

carul, microbuzul, automobilul), cât și pe seama inițiativelor particulare care organizează permanent grupuri mici pentru Turcia, Polonia, Ungaria, Siria etc.

Principalele destinații externe ale turiștilor români se află în Europa (98,1%), mai ales în țările vecine (80,6%) și în Uniunea Europeană (7,7%).

Cele mai solicitate șase destinații externe din ultimii ani sunt Ungaria, Iugoslavia, Bulgaria, Turcia, Germania și Republica Moldova.

Crește, de asemenea, interesul pentru Grecia, Italia și Elveția, ca destinații turistice efective.

5.5. Turismul intern al țării noastre

Turismul intern al României a înregistrat scăderi masive în perioada 1990-1996, comparativ cu perioada anterioară, datorate mai multor factori, dintre care cei mai relevanți sunt:

- constrângeri economice concretizate în scăderea veniturilor reale ale populației și, implicit, restructurarea priorităților de consum în defavoarea turismului;
- libertatea de a călători în străinătate și creșterea cheltuielilor turistice ale românilor în afara granițelor țării;
- apariția și dezvoltarea activităților private și împrumutarea unei părți a populației cu pământ, cu consecințe asupra reducerii timpului liber și, implicit, al celui destinat practicării turismului.

Reducerea circulației turistice este reflectată la nivelul tuturor indicatorilor statistici, respectiv număr turiști, număr înnoptări în structurile de primire, durata sejurului mediu și coeficientul de utilizare a capacității structurilor de primire.

Dacă în anul 1989 s-a înregistrat un total de 51,3 milioane înnoptări (turiști români și străini), în anul 1994 numărul acestora a scăzut la 23,3 milioane, adică 45% din nivelul înregistrat în 1989. La turiștii români reducerea a fost de la 46 milioane înnoptări în 1989, la 20,5 milioane în 1994, ceea ce înseamnă o scădere cu peste 55% în cei cinci ani. Aceeași tendință se înregistrează și pentru anii 1995 și 1996 (graficul nr. 2).

Deși a scăzut ca volum, circulația turistică internă reprezintă componenta de bază a turismului românesc, fapt demonstrat de ponderea importantă și relativ constantă a acesteia în circulația turistică a României, situată în jurul a 88-89% în ultimii 4 ani.

Majoritatea segmentelor turismului românesc sunt dependente de piața internă, care furnizează între 87% și 95% din clientela principalelor produse turistice.

Stațiunile turistice montane, balneare și de litoral absorb între 36 - 40% din cererea turistică internă, ponderea circulației turistice fiind concentrată în București și în marile orașe, reședință de județ.

Turismul de vacanță, în acest context se dispută între stațiunile montane, care dețin în ultimii ani primul loc, stațiunile de litoral, stațiunile balneare și circuitele turistice. S-a dezvoltat și circulația turistică în spațiul rural, fără a fi însă evidențiată statistic.

5.6. Turismul intern în activitățile touroperatorilor români

Pe total și în structură, numărul turiștilor cuprinși în acțiunile de turism intern a crescut între anii 1975 și 1980 cu circa 1217,1 mii. În anul 1993, numărul participanților la turismul intern a scăzut față de 1980 cu circa 3087 mii ca apoi să crească ușor până în 1996, față de 1993 cu circa 386 mii, dar acest număr din 1993 reprezintă abia 54,6% față de 1975 și 39,8 față de 1980.

În structură, ponderea turiștilor antrenați în excursii a fost de 73,3% în 1975, 66,7% în 1980 și 46,4 în 1996.

Numărul turiștilor înregistrează o scădere în cazul celor antrenați în excursii între 1980 și 1996 cu circa - 72,4%, iar al celor a căror principală motivație este odihna și tratamentul balneomedical, cu circa 36%, în aceeași perioadă.

Și în cazul zilelor/turist se remarcă o creștere a excursiilor cu 22,6% până în 1980 și o scădere cu circa 85,0% până în 1996, iar în cazul sejururilor de odihnă și tratament creșterea este de circa 81,0% până în 1980 ca, apoi să scadă cu circa 23, 0% la nivelul anului 1996.

Tabelul 13 - Turismul intern organizat

	Mii turiști						Mii zile / turist					
	1975	1980	1993	1994	1995	1996	1975	1980	1993	1994	1995	1996
Total												
din care:	3271,5	4488,6	1404,1	1647,4	1801,0	1786,6	12249,1	19 236,6	9326,0	10172,0	11787,6	10302,4
Odihnă												
trata-	871,9	1496,3	746,5	750,8	886,8	957,8	7110,0	12878,6	7909,4	8423,8	10438,4	9342,4
ment												
Excursii	2399,6	2992,3	657,6	896,6	894,1	828,8	5184,1	6358,0	1416,5	1748,2	1349,2	960,1

Sursa: Anuarul Statistic al Ministerului Turismului.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 4/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

BĂTRÂNII. SEGMENT AL POPULAȚIEI
DEFAVORIZATE. ANCHETĂ LA NIVELUL CĂPITALEI

dr. Gheorghe BARBU,
Adina MIHĂILESCU,
Corneliu PRISĂCARU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE	103
Capitolul I. STRUCTURA EȘANTIONULUI LUAT ÎN ANALIZĂ.....	104
Capitolul II. CARACTERISTICI ALE VIEȚII POPULAȚIEI VÂRSTNICE DIN BUCUREȘTI	109
1. Limitele suportului economic	109
2 .Starea sănătății - una din problemele grave ale persoanelor de vârstă înaintată.....	115
3. Timpul liber - spațiul temporal nediversificat.....	116
4. Răspunsuri concludente	117
Capitolul III. SITUAȚIA BĂTRÂNILOR INTERNAȚI ÎN CĂMINE.....	119
1. Premise ale analizei.....	119
2. Aprecieri asupra condițiilor de viață din cămine	120
3. Relațiile interumane	122
4. Răspunsuri de sinteză	122
CONCLUZII DE ANSAMBLU	124

CUVÂNT ÎNAINTE

Cunoașterea condițiilor de trai, a calității vieții populației de peste 60 de ani din România a fost o preocupare a Institutului de Cercetare a Calității Vieții încă de la înființarea sa, atât prin cercetări referitoare la întreaga populație, cât și prin studii consacrate acestui segment. Ținând seama de evoluția unor procese și fenomene din economia națională cu implicații negative asupra vieții marii majorități a oamenilor și mai ales a unor categorii, între care se înscriu și persoanele care au depășit perioada vieții active, I.C.C.V. a considerat necesar să reia tema și să facă o radiografie proaspătă a condițiilor de viață ale persoanelor aparținând acestei categorii de populație.

Din lipsă de resurse financiare, în 1998, ancheta sociologică, ca principală cale de obținere a informațiilor, a fost limitată la Capitală, centrul urban care concentrează un număr însemnat de populație și de persoane de vârstă înaintată. Pentru a avea o imagine cât mai completă asupra situației persoanelor vârstnice, colectivul de autori a considerat necesar să efectueze două anchete: una în rândul persoanelor internate în cămine de bătrâni și în cămine-spital și alta în rândul familiilor de pensionari neincluse în instituțiile menționate (mai puțin pensionarii militari). Nu s-a realizat nici un fel de sondaj printre bătrânii cerșetori pe considerentul că dețin o pondere foarte mică în totalul vârstnicilor. Din diverse motive și mai ales din cauza numărului insuficient de operatori în aceeași perioadă, cele două anchete au fost realizate în luni diferite: prima în iulie, iar cea de a doua în octombrie 1998. Desfășurându-se în luna octombrie a anului precedent, ancheta referitoare la familiile de pensionari din afara instituțiilor de ocrotire n-a putut surprinde majorarea de venituri survenită începând din decembrie același an ca efect al măsurii de recorelare, măsură care a vizat **o parte** din pensionari și anume pe cei cu pensie de asigurări sociale pentru limită de vârstă și cu vechime integrală, pensionați până la 1 august 1996. Oricum, această recorelare n-a schimbat fundamental situația marii mase de pensionari, ci numai a redus dificultățile în care se zbat cei ce au beneficiat de mărirea pensiei.

La realizarea acțiunii au participat, sub îndrumarea unor cadre didactice, studenți de la Facultatea de Sociologie, Psihologie și Pedagogie și de la Facultatea de Teologie Ortodoxă, din cadrul Universității București. Atât îndrumătorilor cât și studenților participanți, colectivul de autori le adresează și pe această cale multe mulțumiri.

Pe lângă faptul că a evidențiat aspecte nevralgice din viața populației de vârstă înaintată din București, ancheta efectuată a constituit și un prilej de testare a instrumentelor adoptate în scopul culegerii de informații, a valabilității și clarității întrebărilor și variantelor de răspuns formulate. Prin acestea, studiul de față se înscrie ca începutul unei acțiuni ce poate fi realizată la nivelul întregii țări.

CAPITOLUL I. STRUCTURA EȘANTIONULUI LUAT ÎN ANALIZĂ

Pentru a avea o imagine corectă asupra problemelor cu care se confruntă populația aflată la vârsta senectuții, din București, s-a impus asigurarea unor rigori în stabilirea lotului de familii ce urmau să fie supuse analizei.

În acest sens s-a pornit de la faptul că, la 1 iulie 1998, în Municipiul București, numărul populației vârstnice, respectiv al bărbaților de peste 60 de ani și al femeilor de peste 55 de ani, era de 403,8 mii persoane, reprezentând 20% din populația totală a Capitalei. Numărul pensionarilor de asigurări sociale de stat, existenți la 1 iunie 1998, era de 461009, distribuiți pe categorii de pensii în felul următor:

Tabelul 1 - Structura pensionarilor de asigurări sociale de stat, din București, la 1 iunie 1998

- număr de persoane -

Pensionari de asigurări sociale de stat	din care:				
	Pentru munca depusă	din care:		Pentru pierderea capacității de muncă	De urmaș
		Cu vechime integrală	Fără vechime integrală		
461009	365490	298627	66863	60603	34916
- structura - în%					
100,0	79,3	81,7	18,3	13,1	7,6

Comparativ cu populația vârstnică, numărul pensionarilor de asigurări sociale de stat este mai mare cu circa 60 de mii persoane. Acest fapt se explică prin condițiile specifice de pensionare la anumite categorii de salariați (cei care au lucrat în locuri de muncă din grupa I și II de ramuri, personalul navigant din aviația civilă, actorii și alții).

Pe baza datelor referitoare la numărul pensionarilor de asigurări sociale de stat s-a stabilit un **eșantion de selecție**, constituit din 460 unități de cercetare, structurat în funcție de mărimea și de categoria de pensie (tabelul 2).

Datele din tabelul 2 au rezultat din luarea în considerare a numărului total de pensionari din București, fără a se ține seama dacă, în cazul cuplurilor, numai una sau ambele persoane primesc pensie. Pornindu-se de la aceste date, precum și de la alte informații (numele și prenumele diverșilor pensionari, adresele lor, categorii de pensii și cuantumul acestora) furnizate de lucrători ai Oficiului Central pentru Plata Pensiiilor, cărora colectivul de autori le aduce și pe această cale mulțumiri, au fost întocmite liste cu persoanele pe care urmau să le contacteze operatorii. Aceste liste au cuprins un număr proporțional de

pensionari, față de total, pentru fiecare categorie de pensie, stabilindu-se persoanele indicate și rezerve. Operatorii au înregistrat răspunsurile unei singure persoane, indiferent dacă au întâlnit, la aceeași adresă, o persoană sau un cuplu. Ca urmare, acțiunea, pe teren, a avut ca unitate de înregistrare **familia**.

Tabelul 2 - Eșantionul inițial

Număr

Pensionari de asigurări sociale de stat	din care:				
	Pentru munca depusă	din care:		Pentru pierderea capacității de muncă	De urmaș
		Cu vechime integrală	Fără vechime integrală		
460	365	298	67	60	35
- structura - în%					
100,0	79,3	81,7	18,3	13,1	7,6

Din diverse motive, între care dificultatea găsirii unor familii, decesul anumitor pensionari, deces care a avut loc în timpul scurs de la data primirii informațiilor până la momentul efectuării anchetei, lipsa de perseverență a unor anchetatori ș.a, în final, eșantionul s-a diminuat cu aproape 50% și se prezintă astfel:

**Tabelul 3 - Eșantionul pe care a fost realizată ancheta,
în octombrie 1998**

- număr de familii -

Pensionari de asigurări sociale de stat	din care:				
	Pentru munca depusă	din care:		Pentru pierderea capacității de muncă	De * urmaș
		Cu vechime integrală	Fără vechime integrală		
236	190	165	25	31	15
- structura - în%					
100,0	80,5	86,8	13,2	13,1	6,4

Din compararea datelor cuprinse în tabelele 2 și 3 rezultă că structura familiilor din care au fost obținute informații este asemănătoare cu structura propusă și, în consecință, au fost respectate criteriile de eșantionare.

În funcție de sexul și de starea civilă ale persoanelor intervievate, structura familiilor incluse în anchetă se prezintă în felul următor:

Tabelul 4 - Structura familiilor de pensionari incluse în eșantion, după sexul și starea civilă ale persoanelor intervievate

- în% -

Sex	Stare civilă	Celibatar(ă)	Căsătorit(ă)	Văduv(ă)	Divorțat(ă)	Separat(ă)	Concubinaj	Total
Masculin		0,8	29,8	6,8	1,3	1,3	0,9	40,9
Feminin		3,3	5,7	46,2	3,3	-	0,6	59,1
Total		4,1	35,5	53,0	4,6	1,3	1,5	100,0

Din tabelul nr.4 rezultă că ponderea cea mai mare (46,2%) o dețin femeile văduve, după care urmează bărbații căsătoriți. Starea civilă prezintă o importanță deosebită în viața oamenilor, în special a celor ajunși la bătrânețe; un bărbat se descurcă

Au fost luate în considerare văduvele care au primit pensie de urmaș.

mai anevoios în multe treburi gospodărești (gătirea hranei, îngrijirea locuinței etc) comparativ cu o femeie, la care aceste îndeletniciri fac parte din preocupările zilnice.

În funcție de vârsta persoanei intervievate și de starea civilă a acesteia, structura familiilor incluse în eșantion este următoarea:

Tabelul 5 - Structura familiilor de pensionari incluse în eșantion, după vârsta și starea civilă ale persoanelor intervievate

- în% -

Stare civilă	Grupa de vârstă	sub 60 de ani	60-65 de ani	66-70 de ani	71-75 de ani	76-80 de ani	peste 80 de ani	Total
Celibatar(ă)		0,8	-	-	0,8	-	2,5	4,1
Căsătorit(ă)		4,2	11,4	4,2	3,0	3,8	8,9	35,5
Văduv(ă)		0,8	6,4	3,4	10,2	6,4	25,8	53,0
Divorțat(ă)		0,4	0,8	0,8	0,5	0,4	1,7	4,6
Separat(ă)		0,4	0,4	-	-	-	0,5	1,3
Concubinaj		-	0,8	0,7	-	-	-	1,5
Total		6,6	19,8	9,1	14,5	10,6	39,4	100,0

Din numărul total al familiilor din eșantion, în aproape 40%, persoanele cu care s-a discutat aveau peste 80 de ani, urmate de cele cuprinse între 60-65 ani. Existența în eșantion a unui procent mic (6,6%) de persoane sub 60 de ani se explică prin numărul redus al celor care s-au pensionat la vârstă mai mică decât prevăd standardele.

În ce privește starea civilă a persoanelor chestionate, mai mult de jumătate din numărul acestora (53,0%) sunt pensionari (pensionare) văduvi (văduve), care fac parte, în principal, din grupa de peste 80 de ani, urmată de grupa de 71-75 de ani. Persoanele căsătorite, care reprezintă mai mult de o

treime din numărul total (35,5%), sunt întâlnite, în proporții diferite, în toate grupele de vârstă, ponderea cea mai ridicată fiind în grupa de 60-65 de ani (11,4%) și în cea de peste 80 de ani (8,9%).

Sub aspectul nivelului de pregătire școlară a persoanelor intervievate, familiile se grupează astfel:

**Tabelul 6 - Structura familiilor cuprinse în eșantion, în funcție de pregătirea școlară și de sexul subiecților interogați
- situația de ansamblu -**

- în % -

Total	din care:						
	fără școală	școală primară	școală generală	școală profesională	liceu	școală postliceală	studii superioare
100,0	1,7	27,5	21,2	11,9	14,8	6,4	16,5
- masculin -							
100,0	2,1	20,8	28,1	14,6	15,6	6,3	12,5
- feminin -							
100,0	0,7	32,4	16,5	10,1	14,4	6,5	19,4

Datele din tabelul nr.6 arată că o pondere mare în rândul pensionarilor o dețin persoanele având ca pregătire școala primară (clasele I-IV), după care urmează cei care au absolvit școala generală (clasele V-VIII) și în continuare cei cu studii superioare, absolvenții de liceu ș.a. Persoanele fără școală (analfabeți) reprezintă un procent mic (1,7%). Structura pe sexe, sub aspectul pregătirii, cunoaște diferențe sensibile. La persoanele de sex masculin, preponderent este procentul absolvenților de școală generală (clasele V-VIII), urmat de cei care au terminat școala primară (clasele I-IV). La persoanele de sex feminin, ponderea cea mai mare o dețin absolventele de școală primară, după care urmează cele cu studii superioare.

Ca statut socio-ocupational al persoanei cu care s-a purtat discuția, în perioada vieții active, familiile cuprinse în eșantion se grupează astfel:

Tabelul 7 - Structura eșantionului, în funcție de statutul socio-ocupational al persoanelor intervievate, în perioada vieții active

- în % -

Total	din care:							
	mun- citori	tehnici- cieni	func- ționari	intelec- tuali	liber- profesioniști	patroni	casnice	alții
100,0	45,1	7,7	23,8	17,9	0,9	0,4	2,1	2,1

Un parametru urmărit a fost acela al categoriei de pensie primită. Sub acest aspect, structura familiilor, din eșantion se prezintă astfel:

Tabelul 8 - Structura eșantionului, în funcție de categoria de pensie

Pensionari de asigurări sociale de stat -total-	din care:				
	Pentru munca depusă	din care:		Pentru pierderea capacității de muncă	De urmaș
		Cu vechime integrală	Fără vechime integrală		
100,0	80,5	86,8	13,2	13,1	6,4

Corespunzător proporției în totalul pensionarilor, cei care primesc pensii pentru munca depusă dețin, în eșantion, aproximativ patru cincimi din total, urmează apoi pensionarii pentru pierderea capacității de muncă și pensionarii de urmaș. Pensionarii pentru munca depusă cu vechime integrală au, în eșantion, în totalul pensionarilor pentru munca depusă, ponderea cea mai mare (86,8 comparativ cu 81,7% în realitate). Cei care primesc pensie pentru munca depusă fără vechimea integrală au, în eșantion, o prezență mai slabă decât în realitate (13,2 față de 18,3%).

Persoanele care beneficiază de pensie pentru pierderea capacității de muncă au cam aceeași pondere în eșantion ca și în realitate, în timp ce persoanele care se bucură de pensie de urmaș dețin o pondere mai mică în eșantion decât în realitate (6,4 față de 7,6%).

O deosebită importanță pentru condițiile de viață ale persoanelor de vârstă "treia" o are perioada de pensionare, știut fiind că, până în prezent, mărimea pensiei, deci a principalei sau unicei surse de venit pentru persoanele din această categorie depinde și de perioada de pensionare. Din acest punct de vedere, structura familiilor de pensionari din eșantionul stabilit arată astfel:

Tabelul 9 - Structura eșantionului, după perioada de pensionare a persoanelor intervievate

Total	din care pensionat în perioada:			
	înainte de 1990	între 1990-1992	între 1993-1996	după 1996
100,0	76,2	4,7	4,7	14,4
- masculin -				
100,0	70,8	3,1	4,2	21,9
- feminin -				
100,0	80,6	5,0	5,0	9,4

-Total - în% -

Marea majoritate (peste 76%) a persoanelor care au participat la completarea chestionarului, din familiile cuprinse în anchetă, s-a pensionat înainte de 1990, fapt ce a influențat direct nivelul pensiei și puterea de cumpărare a acestora. Cei ieșiți la pensie după 1990 au fost prezenți într-o proporție redusă, excepție făcând persoanele pensionate după 1996, a căror pondere în total este mai ridicată. Analizând ieșirile la pensie ale persoanelor intervievate, pe sexe, se observă că proporția bărbaților pensionați înainte de 1990 a fost de 70,8%, iar cea a femeilor de 80,6%.

CAPITOLUL II. CARACTERISTICI ALE VIEȚII POPULAȚIEI VÂRSTNICE DIN BUCUREȘTI

Definirea condițiilor de viață ale oricărui segment de populație poate fi realizată prin cunoașterea unui număr important de parametrii; unii se referă la suportul economic al existenței (avere și venituri), iar alții - la condițiile zilnice de trai (consum alimentar și nealimentar, spațiu locativ și dotări gospodărești), la starea de sănătate, la modul de folosire a timpului liber, la starea generală de spirit etc. În cadrul acestor parametrii rolul hotărâtor îl deține suportul economic.

1. Limitele suportului economic

Ceea ce susține traiul oricărei familii, respectiv suportul economic cuprinde, în esență, **veniturile și averea**, adică bunurile mobile și imobile aflate în posesiune și sumele de bani deținute, precum și cele depuse la **CEC** sau în **bănci**. Luarea în considerare a averii în aprecierea situației materiale se justifică prin aceea că, pe de o parte, multe din elementele componente constituie condiții de trai și, pe de altă parte, unele din acestea sunt surse de venituri.

Veniturile, în principal cele care se obțin **cu regularitate** în decursul anului, au un rol decisiv în procurarea bunurilor și serviciilor necesare satisfacerii nevoilor de consum **ale populației urbane**. În cazul populației vârstnice din București și în general din marile orașe, forma precumpănitoare de venituri și în cele mai multe situații unica, este **pensia**. Acest fapt a rezultat din răspunsurile date (la unele din întrebările existente în chestionarul prezentat în Anexa 1) de familiile cuprinse în ancheta sociologică efectuată, în București, în octombrie 1998. În totalul familiilor intervievate, cele care au menționat și alte venituri au reprezentat numai 5%¹.

1.1. Mărimea veniturilor

La nivelul lunii octombrie 1998, familiile cuprinse în anchetă, în funcție de mărimea veniturilor nominale medii pe persoană, se grupau astfel:

¹ Este posibil ca procentul atât de redus al familiilor vârstnice care au, pe lângă pensie, și alte venituri să fie rezultatul nerealizării de venituri suplimentare în luna avută în vedere sau al omiterii, cu sau fără intenție, a menționării acestor venituri.

Tabelul 10 - Structura familiilor vârstnice, din București, după mărimea veniturilor medii lunare pe persoană, în octombrie 1998

Nr. crt.	Grupe de venituri lunare, pe persoană, în Oct. 1998 - în lei -	Ponderea familiilor vârstnice din fiecare grupă de venituri (în%)		
		Total	din care:	
			cu o pers.	cu două pers.
1.	până la 250000	8,5	4,7	15,0
2.	250001 - 350000	20,8	22,1	18,4
3.	350001 - 450000	28,8	32,9	21,8
4.	450001 - 550000	26,3	26,2	26,4
5.	550001 - 650000	9,3	8,1	11,5
6.	peste 650000	6,3	6,0	6,9

Din datele de mai sus rezultă că, pe ansamblu, cu ponderea cea mai mare se înscriu familiile vârstnice ale căror venituri variază între 350001 și 450000 de lei; ceva mai accentuată este această grupă în cazul familiilor constituite dintr-o singură persoană. În cadrul familiilor formate din două persoane, grupa cu ponderea cea mai mare este cea la care veniturile medii lunare pe persoană variază între 450001 și 550000 de lei. La familiile de acest tip se observă însă că o pondere însemnată, de 15%, o dețin cele care au până la 250000 de lei pe persoană. Explicația principală a procentului mai ridicat al familiilor vârstnice formate din două persoane aflate în această situație, o constituie prezența numai a unei **pensii**. Privită sub acest aspect, situația cuplurilor bucureștene vârstnice din eșantionul avut în vedere, se prezintă astfel:

Tabelul 11 - Numărul familiilor vârstnice constituite din două persoane, pe grupe de venituri medii pe persoană

Nr. crt.	Grupe de venituri lunare pe persoană, în Oct. 1998 -lei-	Nr. familii formate din două pers. din eșantion	
		Total	din care: cu două pensii
1.	până la 250000	13	0
2.	250001 - 350000	16	6
3.	350001 - 450000	19	19
4.	450001 - 550000	23	23
5.	550001 - 650000	10	10
6.	peste 650000	6	6

Datele din tabelul de mai sus arată clar că, în familiile constituite din două persoane nivelul veniturilor medii se află în strânsă dependență de absența sau prezența celei de a doua pensii; veniturile medii lunare pe o

persoană de peste 350000 lei sunt întâlnite, în totalitate, numai în cuplurile de pensionari cu două pensii.

În cazul familiilor de pensionari, mărimea veniturilor medii pe persoană se află, de asemenea, în relație directă cu tipul de pensie, cu gradul de pregătire școlară a beneficiarului de pensie și chiar cu perioada de pensionare. Dacă până la un venit mediu de până la 350000 de lei pe persoană, o pondere mare (peste 50%) au pensiile pentru limită de vârstă fără vechime integrală în muncă, împreună cu cele cauzate de pierderea capacității de muncă și cu pensiile de urmaș, veniturile de la 350000 de lei în sus și mai ales cele de peste 450000 de lei pe persoană au ca suport principal pensia pentru limită de vârstă și vechime integrală în muncă.

Pregătirea școlară, care stă la baza încadrării pe un anumit post și în consecință determină diferențele în mărimea veniturilor salariale și deci în elementele de calcul al pensiilor, este evidențiată ca premisă a diferențierii veniturilor prin aceea că în grupele cu venituri medii personale de până la 450000 lei o pondere foarte mare au persoanele cu școală primară și școală generală, pe când la grupele de venituri mai ridicate sunt preponderente persoanele absolvente de liceu, de școală postliceală și de învățământ superior.

În comparație cu pragurile minime de trai, așa cum au fost estimate acestea de un colectiv de cercetători din Institutul de Cercetare a Calității Vieții, rezultă că, pentru **un minim de trai decent** și peste, dispuneau de venituri numai 8,5% din totalul familiilor vârstnice incluse în eșantion, din care peste 9% în cazul familiilor cu o persoană și mai puțin de 7% în celelalte.

Familiile ale căror venituri medii personale se înscriu în primele trei grupe de venituri (până la 450000 de lei) și un număr important din cele cu venituri aparținând grupei a patra (cele cu până la 488000 de lei), reprezentând, laolaltă, aproape 70% nu dispuneau, în octombrie 1998, nici de veniturile necesare pentru a-și asigura **minimul de subzistență**.

Situația precară a celei mai mari părți din familiile vârstnice din Capitală este relevată și de răspunsurile date de persoanele interviewate la întrebarea "Veniturile pe care le aveți acoperă nevoile dvs. de consum?". Proporția celor care au răspuns că veniturile le acoperă în întregime sau în mare măsură nevoile de consum a reprezentat mai puțin de 14% din eșantion. Peste 40% din familii au apreciat că veniturile le acoperă în **foarte mică măsură** nevoile de consum și, în mare parte (două treimi), acestea sunt familiile ale căror venituri medii pe persoană nu depășesc 450000 de lei.

De fapt, indiferent de grupa de venituri medii pe persoană, ponderea familiilor care au apreciat că acestea acoperă puțin sau foarte puțin din nevoile de consum este foarte mare, variind între 66% la grupa cu venituri de peste 650000 de lei și 90 - 94% la primele trei grupe.

Cu toate că persoanele în vârstă înaintată își limitează, în general, cheltuielile în funcție de mărimea veniturilor, dificultățile în care se zbat le împinge pe multe **să apeleze la împrumuturi**. La întrebarea "Recurgeți la

împrumuturi pentru a vă completa resursele financiare?" aproape 40% au răspuns afirmativ, din care peste 37% au menționat că săvârșesc acest fapt în mod frecvent ("des"). **Sprijinul acordat de copii**, în cazul familiilor vârstnice care au urmași, este destul de firav. Aproape jumătate din aceste familii nu beneficiază de nici un ajutor din partea copiilor, iar proporția celor cărora li se acordă un sprijin regulat, sprijin constând în bani, în produse alimentare și mai ales sub formă de ajutor în treburile gospodărești, este sub 50%.

Printre soluțiile la care recurg multe din familiile de pensionari pentru a-și asigura, în mod temporar, mijloacele bănești suplimentare se înscrie și **recurgerea la case de ajutor reciproc**. Peste o treime din familiile bucurăse incluse în anchetă se află în această situație, iar cei pensionați înainte de 1990 sunt membrii ai caselor de ajutor reciproc într-o proporție mai mare - de aproape 42%. După starea civilă, grupele cu proporția cea mai mare a membrilor CAR sunt femeile văduve și cele divorțate, acestea fiind cele mai îngrijorate de ziua de mâine.

Mărimea veniturilor constituie pentru cele mai multe familii de pensionari **primul motiv** de neliniște. La întrebarea "Care considerați că este problema cea mai gravă a vieții dvs., în prezent?", circa 63% din familiile cuprinse în eșantion au răspuns că aceasta este **insuficiența veniturilor și grija zilei de mâine**; urmează, la distanță mare, sănătatea precară (aproximativ 23%) și singurătatea (aproximativ 12%). Proporția celor care manifestă îngrijorare deosebită în legătură cu veniturile este foarte mare în familiile în care capul de familie are, ca grad de instruire, cel mult școala generală.

1.2. Reflectarea veniturilor în condițiile de trai

Ca și în cazul altor categorii de populație afectate puternic de situația economică a țării, un procent însemnat (aproape 45%) din familiile vârstnice ale căror venituri nu acoperă decât în mică și în foarte mică măsură nevoile de consum resimt acest efect, în primul rând, la **consumul alimentar**, deci la capitolul fundamental al existenței umane; aproape 30% din familiile respective cunosc consecințe negative, în principal, la nevoile de sănătate, care la multe din persoanele în vârstă sunt amplificate de rolul vital pe care îl are satisfacerea acestora în menținerea în viață; circa 14% din familii sunt afectate la nevoile de îmbrăcăminte și încălțăminte și 11% la cele legate de locuință. Datorită dificultăților întâmpinate în satisfacerea nevoilor menționate mai sus, marea majoritate a persoanelor intervievate a ajuns să ignore nevoile culturale, ceea ce este un fenomen negativ grav, acesta fiind, între altele, o expresie a căderii în sărăcie. Între aspectele negative pe care le cunosc persoanele vârstnice în alimentația lor se înscriu lipsa unor produse cu rol important în menținerea vigoriei și sănătății, lipsa mai multor sortimente de mâncare la masa principală și altele.

În privința carențelor referitoare la alimentele consumate, este de arătat că în săptămâna anterioară efectuării anchetei sociologice¹, unele familii de bătrâni (peste 10%) nu au consumat nici cea mai neînsemnată cantitate de carne, lapte și produse lactate, ouă sau fructe, iar din consumul a două treimi din familiile respective a lipsit în întregime carnea; laptele și produsele lactate, ouăle, precum și fructele n-au figurat în consumul a aproape jumătate din numărul de familii incluse în anchetă.

Alimentația deficitară a unui număr însemnat din grupa persoanelor vârstnice este relevată și de numărul sortimentelor de mâncare consumate la masa principală. Din totalul familiilor chestionate, circa 40% mănâncă un singur fel, cu o pondere mare (două treimi) participând familiile ale căror venituri medii lunare n-au depășit, în octombrie 1998, 450000 de lei. În cea mai mare parte (peste patru cincimi), acestea sunt familii formate dintr-o singură persoană, în principal văduve (și văduvi) și nu au copii sau nu locuiesc la unul dintre ei. Prezența unui singur fel de mâncare la masa principală a celei mai mari părți din numărul persoanelor văduve își are explicația și în dezechilibrul familial rezultat din decesul partenerului de viață.

La întrebarea "Cum vă asigurați hrana zilnică?", circa 38% din persoanele văduve au răspuns: "cu ajutorul rudelor" sau "recurgând la persoane străine", soluțiile acestea fiind întâlnite, frecvent, la persoanele de peste 80 de ani, care, în marea lor majoritate, sunt neputincioase.

Insatisfacția în ceea ce privește alimentația este pusă în evidență de procentul ridicat al familiilor vârstnice care, la întrebarea "Cum apreciați alimentația dvs.?", circa 70% au răspuns "necorespunzătoare". Acest calificativ este predominant la toate grupele de vârstă (cu oarecare atenuare la vârsta de peste 80 de ani), indiferent de pregătirea școlară (singura excepție făcând-o familiile în care capul acestora n-are nici un fel de școală și la care răspunsurile sunt distribuite, în mod egal, între "corespunzătoare" și "necorespunzătoare"). Urmărind cele două variante de răspuns, în funcție de gruparea familiilor după venitul mediu pe persoană se constată că proporția celor care apreciază alimentația proprie ca necorespunzătoare se situează între 75 și 78% la grupele cu venituri până la 450000 de lei, după care, procentul scade, ajungând la 53% la grupa cu venituri de peste 650000 de lei.

Ca **dotări gospodărești**, din cele opt obiecte menționate în chestionar (aragaz cu gaze sau cu butelie, mașină electrică de spălat rufe, frigider, aspirator, mașină electrică de călcat, radio, televizor și autoturism) aproape 3% din gospodării dețin toate cele opt obiecte, inclusiv autoturism, iar peste două treimi dispun de cinci până la șapte obiecte; numai șase din cele 236 se află în

¹ La alegerea perioadei respective s-a ținut seama de posibilitățile limitate ale memoriei majorității oamenilor și mai ales a celor în vârstă de a reține asemenea informații pentru perioade mai mari sau mai îndepărtate de momentul desfășurării anchetei.

posesia unui singur obiect, în principal aragaz. Pe lângă aragaz și fier de călcat rufe, marea majoritate a familiilor vârstnice din București are televizor, radio și frigider. Un asemenea inventar, care acoperă o parte mare din cerințele gospodărești este, în general, vechi, fiind procurat în perioada activă a vieții, în principal înainte de 1990.

În ceea ce privește **locuința**, este de arătat că mai mult de trei sferturi din familiile de pensionari din București cuprinse în anchetă sunt proprietare ale spațiilor locative în care se află, aproape 15% locuiesc în case ale copiilor sau în spații cedate unor familii tinere, acestea din urmă asumându-și responsabilitatea întreținerii persoanelor vârstnice foste proprietare, și puțin peste 7% din familii sunt chiriașe în locuințe de stat.

Peste 80% din locuințele acestor familii au una sau două camere de dormit, sub 15% (corespunzător procentului familiilor care locuiesc la copii sau cu familii tinere cărora le-au cedat locuința în schimbul îngrijirii până la deces) au trei camere și circa 5% au mai mult de trei camere. Încălzirea locuințelor a peste 90% din familii este asigurată prin calorifere, în primul rând, și prin sobe cu gaze. Deși 86% au apreciat că cheltuielile de întreținere a locuinței sunt greu de suportat sau chiar insuportabile, numai 2% ar dori altă locuință pe motiv că cea actuală este prea costisitoare. Paradoxul situației se explică prin legătura care se stabilește în decursul anilor între om și spațiul în care locuiește, legătură, care, începând de la o anumită vârstă, devine foarte puternică și prin imposibilitatea de a cumpăra o locuință nouă.

În familiile care și-au exprimat dorința de a schimba locuința din diverse motive (circa 18% din total), motivul cu ponderea cea mai mare (circa 44%) - exprimat, în principal, de cupluri - este spațiul insuficient, existența unei singure camere.

Faptul că în ceea ce privește spațiul locativ cea mai mare parte din familiile vârstnice bucureștene nu se confruntă cu probleme grave se datorează asigurării acestora cu locuințe înainte de 1990.

Cumpărarea de articole de îmbrăcăminte și de încălțăminte a devenit un eveniment rar în viața familiilor vârstnice. La întrebarea "Vă amintiți când v-ați cumpărat ultimul articol de îmbrăcăminte sau de încălțăminte?" peste 73% din capii familiilor incluse în eșantion au răspuns "nu-mi amintesc", iar peste 16% și-au delimitat perioada ultimelor achiziții la "acum doi - trei ani". Procentul familiilor care au făcut ceva cumpărături de asemenea articole în ultimii doi ani este de numai 10%. Parțial, situația arătată își are explicația în faptul că multe din articolele de îmbrăcăminte și de încălțăminte, ca de altfel cea mai mare parte din bunurile din dotarea gospodăriei, sunt achiziționate în perioada activă a vieții. Proporția redusă a familiilor vârstnice care și-au îmbogățit sau și-au înnoit garderoba în ultimii ani are însă o determinare economică puternică și anume veniturile. Acest fapt este demonstrat de relația dintre mărimea veniturilor medii pe persoană și proporția familiilor vârstnice care au reușit să realizeze unele cumpărături de articole din această categorie, în ultimii doi ani.

La grupele de familii cu venituri până în 550000 de lei pe persoană, proporția celor care au achiziționat cel puțin un articol de îmbrăcăminte sau de încălțăminte a fost de numai 6,5%, pe când la grupele cu peste 550000 de lei a fost de aproape 30%, iar la grupa cu peste 650000 de lei - de 40%.

2 .Starea sănătății - una din problemele grave ale persoanelor de vârstă înaintată

Așa cum se cunoaște, la multe din persoanele în vârstă apar, în ceea ce privește **sănătatea**, necazuri mari. În bună parte, deteriorarea sănătății acestei categorii de populație își are explicația în reducerea vigoriei organismului și deci în diminuarea capacității sale de rezistență la acțiunea agenților patogeni. În acest sens operează însă și factorii provocatori de stres, care, din păcate, în anii pe care îi parcurgem cunosc un proces de recrudescență și se manifestă cu deosebită putere îndeosebi în cazul unor segmente ale populației, între care se înscriu și bătrânii.

În vederea radiografierii stării de sănătate a familiilor vârstnice din București incluse în eșantion, în chestionarul utilizat a fost formulată întrebarea "Care este starea sănătății dvs.?". La această întrebare, varianta de răspuns cu ponderea cea mai mare (peste 50%) a fost "proastă", după care a urmat "mulțumitoare" (aproape 40%) și "bună" (sub 10%). În plus, peste 90% din persoanele intervievate suferă de diverse afecțiuni (slăbirea auzului, slăbirea vederii, dificultăți la mers, reumatism ș.a.), din care circa 28% au două și mai multe afecțiuni. Asemenea situații amplifică sentimentul de disconfort și starea de nemulțumire care se reflectă și în modul de percepere a condițiilor generale de trai.

Proporția precumpănitoare a răspunsului "proastă" este întâlnită nu numai la persoanele de peste 80 de ani, dar și la cele din grupele de vârstă mai mică.

Starea sănătății este cea mai gravă problemă a multor familii de pensionari. La întrebarea "Care considerați că este problema cea mai gravă a vieții dvs., în prezent?", mai mult de o cincime din familii au răspuns "sănătatea precară", aceasta înscriindu-se pe locul doi după "insuficiența veniturilor".

Datorită posibilităților pe care le oferă Capitala sub aspectul **asistenței medicale** și a unor deprinderi căpătate în perioada vieții active, care la foarte mulți pensionari coincide cu anii dinainte de 1990, când serviciile medicale erau asigurate, în principiu, gratuit, cei mai mulți (peste 85%) din pensionari se adresează persoanelor și instituțiilor specializate pentru a se menține în viață. Procentul redus al celor care ignoră consultarea specialiștilor (puțin peste 4%) este constituit, în principal, din familii ai căror membrii au un grad redus de pregătire școlară (cel mult o școală profesională).

Dacă recurgerea la servicii calificate de sănătate nu este o problemă în cazul persoanelor vârstnice din București, **procurarea de medicamente** reprezintă un adevărat obstacol. Simptomatic este însă faptul că cele mai

multe familii (circa 60%) întâmpină dificultăți din cauza lipsei de bani. Proporția familiilor aflate în această situație este majoritară în toate grupele de venituri medii pe persoană, cu excepția celei cu venituri de peste 650000 de lei, dar cunoaște dimensiuni mai mari la grupele cu venituri sub 550000 de lei. Relația dintre venituri și dificultățile legate de procurarea de medicamente este evidențiată de următoarele date:

Tabelul 12 - Ponderea familiilor de pensionari din București care au întâmpinat dificultăți în procurarea de medicamente, pe grupe de venituri medii pe persoana, în octombrie 1998

- în% -					
până la 250000 lei	250001 - 350000 lei	350001 - 450000 lei	450001 - 550000 lei	550001 - 650000 lei	peste 650000 lei
55,0	70,8	66,2	51,6	54,5	46,7

Este de subliniat că un procent deloc neglijabil (peste 7%) din familiile de vârstă înaintată din București consideră că un impediment important în calea procurării de medicamente este lipsa acestora din unitățile farmaceutice.

3. Timpul liber - spațiul temporal nediversificat

Timpul liber pe care îl au familiile de pensionari din București nu cunoaște o prea mare diversitate în modul de folosire. În ancheta efectuată s-a urmărit, în principal, cunoașterea modului de consumare a timpului zilnic din afara programului de somn, masă și alte necesități fiziologice.

Sănătatea șubredă a multora, veniturile insuficiente și, într-o oarecare măsură, lipsa unor deprinderi le îngustează acestora câmpul opțiunilor pentru destindere și recreare. Peste 49% din familiile investigate, în principal cele cu pregătire până la nivel de absolvent al școlii generale, se mărginesc la una sau la două modalități de utilizare a timpului liber, între care cele mai întâlnite sunt "statul în pat" și urmărirea programelor T.V. sau a emisiunilor de radio. Numărul mare de răspunsuri "statul în pat" își are explicația îndeosebi în proporția ridicată a persoanelor bolnave și a celor cu dificultăți la mers.

Circa 30% din familii apelează la trei variante de folosire a timpului liber, acestea cuprinzând în plus față de cele menționate mai sus, fie cititul unor publicații (ziare, reviste) fie efectuarea de treburi gospodărești. Restul de familii, aproximativ 20% recurg, în mod frecvent la mai mult de trei modalități de cheltuire a timpului liber; la aceste familii cunosc o frecvență mai mare sau mai mică cititul presei și al revistelor, urmărirea emisiunilor T.V., ascultatul programelor radio, efectuarea de treburi gospodărești, ajutorul dat copiilor (care au familii) și lectura cărților.

Pe ansamblul familiilor cuprinse în anchetă, aproape 60% folosesc o parte din timpul unei zile pentru urmărirea emisiunilor T.V., această preocupare

ocupând primul loc în gama modalităților de folosire a timpului zilnic liber. Pe locul următor (cu aproape 57%) în ceea ce privește modul de utilizare a timpului unei zile de către familiile de pensionari se înscrie efectuarea de treburi gospodărești în propria lor locuință. Poziția a treia este ocupată de statul în pat; aproape 38% din familii își petrec o parte din timp în acest mod, din care mai mult de un sfert (în special suferinzii) se limitează numai la această variantă de petrecere a timpului lor. Ascultatul radio-ului se plasează pe locul al patrulea, fiind un gen de informare și destindere ce interesează aproape 36% din familiile de pensionari. Lectura unor publicații (ziare, reviste) ocupă locul al cincilea și este efectuat de ceva mai mult de o cincime din familiile incluse în anchetă. Plimbările în oraș, lectura cărților și ajutorul acordat copiilor sunt întâlnite, ca modalitate de utilizare parțială a timpului zilnic, la 12 până la 15% din familiile de pensionari; lectura de cărți este o pasiune a aproape 13% din totalul familiilor investigate și este caracteristică mai ales persoanelor care au absolvit un liceu sau o instituție de învățământ superior.

Datele obținute prin ancheta efectuată în București cu privire la dorințele exprimate de familiile de pensionari referitoare la "ceea ce ar trebui să existe pentru o mai plăcută utilizare a timpului liber" arată o oarecare resemnare din partea acestora; aproape 60% din familiile chestionate au dat răspunsul "nu știu". Printre soluțiile care s-au bucurat de un oarecare interes din partea familiilor de pensionari se înscriu amenajarea de spații pentru întâlniri (ca, de exemplu, cluburi), asigurarea de bilete de teatru și operă la prețuri mai reduse, acordarea de înlesniri în practicarea turismului.

4. Răspunsuri concludente

Sintetic, schimbările produse în condițiile de viață ale familiilor de pensionari, în perioada tranziției, sunt redată de modul cum percep aceste familii situația lor actuală în raport cu perioada dinainte de 1990. Aprecierile pe care le-au făcut cele mai multe din familiile bucureștene incluse în anchetă în legătură cu nivelul de trai propriu din octombrie 1998, comparativ cu perioada anterioară anului 1990, scot în evidență existența unei proporții mari de nemulțumiți. La întrebarea "Cum apreciați nivelul dvs. de trai, în prezent, comparativ cu situația dinainte de 1990?", peste 83% din cei intervievați au răspuns "mai scăzut" și mai puțini de 6% au menționat "mai ridicat". Preponderența familiilor care au dat un răspuns negativ este întâlnită la toate grupele de vârstă, indiferent de nivelul de pregătire școlară și de venitul mediu pe persoană.

Comparativ cu situația din 1996, potrivit aprecierilor acelorași familii, condițiile de trai din octombrie 1998 au cunoscut o ușoară modificare în sens pozitiv. Astfel, la întrebarea "Cum sunt condițiile dvs. de trai, în prezent, față de 1996?" varianta de răspuns "mai proastă" a fost dată de aproape 70% din

familiei, cu circa 14 puncte procentuale mai puțini, comparativ cu situația dinainte de 1990; peste un sfert din total au apreciat "același".

Sănătatea precară, nivelul foarte redus al pensiilor față de nevoile reale de consum, dar și o oarecare doză de conservare le determină pe cele mai multe familii de pensionari (peste 86%) să vadă în **mărirea pensiei** unica soluție de îmbunătățire a situației lor. Ținând seama de situația reală și de faptul că pensiile nominale au rămas mult în urmă față de creșterea prețurilor la bunurile și serviciile de consum și mai ales față de cele ale bunurilor și serviciilor pe care pensionarii trebuie să și le asigure vrând nevrând (cum ar fi unele produse alimentare, serviciile referitoare la întreținerea locuinței ș.a.) opțiunea pentru o asemenea soluție nu poate fi privită ca o dorință absurdă.

Prestarea de activități suplimentare este considerată ca o cale de ales de un procent mic (sub 4%) din aceste familii și reprezintă, în mod normal, opțiunea unor pensionari care nu depășesc vârsta de 70 de ani, având, ca pregătire școala generală, școala profesională sau liceul. Alte soluții, între care, primirea de ajutor social, îngrijirea din partea unor persoane și mai ales internarea într-un cămin de bătrâni sunt privite cu interes de un număr insignifiant de pensionari. Reținerea în masă față de internarea în cămine de bătrâni este relevată și de răspunsurile date la întrebarea "în viitor intenționați să vă internați într-un cămin de bătrâni?", aproape 93% din cei intervievați au răspuns "nu", 6,4% și-au exprimat indecizia prin "nu știu" sau prin "mă voi interna dacă..."; numai sub 1% au răspuns categoric "da". Situația de mai sus este, întrucâtva, în contradicție cu răspunsul referitor la singurătate ca problema cea mai gravă a vieții lor, răspuns dat de peste 11% din bătrânii intervievați, dar este explicabilă prin teama de necunoscut și mai ales prin neadmiterea despărțirii, pentru restul vieții, de mediul cu care sunt obișnuiți.

CAPITOLUL III. SITUAȚIA BĂTRÂNILOR INTERNAȚI ÎN CĂMINE

Deși numărul persoanelor de vârstă înaintată internate în cămine de pensionari și de bătrâni, în cămine-spital reprezintă o proporție redusă în totalul populației aflate la vârstă "treia", colectivul de cercetători care au avut ca subiect de studiu analiza condițiilor de viață ale familiilor de bătrâni din București a considerat că este necesar să-i ia în seamă și pe aceștia. Ca și în cazul persoanelor neinstituționalizate, pentru a obține informații utile s-a recurs la un chestionar tip (a se vedea Anexa 2), pe care l-au completat operatorii trimiși de I.C.C.V. (la sfârșitul lunii iunie și începutul lui iulie 1998) în căminele în care există bătrâni fără probleme psihice, apti să dialogheze corect cu un interlocutor. Ca urmare, în anchetă au fost cuprinse Căminul de pensionari nr.1, situat pe șoseaua București-Târgoviște, Căminul de bătrâni nr.5, din Calea Vitan, Căminul de bătrâni nr.6 de pe strada Floarea Roșie și Căminul spital de Geriatrie și Gerontologie nr.1, situat pe strada Barbu Delavrancea (vezi Anexa 3).

1. Premise ale analizei

În total, au fost intervievate 47 de persoane, din care 19 bărbați și 28 de femei, majoritatea (39) provenind din București. Aproape 94% aveau, la data efectuării anchetei, peste 65 de ani, iar grupa de vârstă preponderentă (aproape 30%) era constituită din persoane având între 76 și 80 de ani.

Sub aspectul statutului socio-profesional din perioada activă, ponderea cea mai mare, aproape 43%, o dețin foști muncitori, după care urmează foști intelectuali (peste 19%) și funcționari (aproape 15%). Perioada de când se aflau persoanele respective în cămin era de până la 2 ani și peste 4 ani, câte 38,3% și între 2 și 4 ani 23,4%.

Este de reținut că ceva mai mult de jumătate din numărul celor cuprinși în anchetă n-aveau copii în viață și de aici și existența unor dificultăți mari în asigurarea de sprijin la bătrânețe, dacă ar fi rămas în afara căminului. Sunt însă și persoane care aveau unul și chiar mai mulți copii, procentul acestora fiind de aproape 49%. Totodată, peste 53% din total aveau rude apropiate, din care 64% - surori și frați. În segmentul bătrânilor asistați, cu copii, peste o treime, au urmași care fac parte din categoriile socio-profesionale cu pregătire superioară, fiind intelectuali.

Internarea celei mai mari părți dintre bătrânii chestionați (peste 55%) a fost rezultatul **demersului lor**. Ca număr (și procent), aceștia au depășit proporția celor care **nu** aveau copii în viață. Intervenția copiilor pentru internarea părinților în cămine de pensionari sau în cămine-spital a ocupat, pe ansamblul lotului cuprins în anchetă, locul ultim între situațiile posibile; din cele

47 de persoane chestionate, numai 5 (10,5%), toate de sex feminin, au fost internate de copii. În raport cu numărul total al persoanelor asistate, cu copii, proporția este relativ mare (circa 17%).

Motivul cel mai mult prezentat, atât de bărbați cât și de femei, pentru internarea în cămin este **imposibilitatea** persoanelor respective **de a se întreține singure**. Un asemenea motiv este întâlnit, în proporții diferite, la **toate grupele de vârstă** și este menționat de asistații proveniți din toate grupele socio-profesionale. Jumătate din numărul celor care au invocat motivul menționat mai sus sunt persoane fără urmași. Pe locul următor, ca frecvență, în seria cauzelor care au acționat în sensul internării în cămin, figurează **lipsa unui spațiu de locuit**. Acest motiv, care, ca număr (și procent), este foarte aproape de cel de mai sus, a fost arătat, de asemenea, nu numai de bărbați, ci și de femei, din toate grupele de vârstă. Jumătate din aceste persoane nu au urmași, iar o parte din cealaltă jumătate au chiar doi și trei copii în viață.

Neputința de a se întreține singuri și lipsa unui spațiu de locuit au determinat aproape 96% din persoanele intervievate să recurgă la internarea în cămine. Alte motive, cum ar fi singurătatea și stările conflictuale din familie, nu au avut o contribuție însemnată în alegerea căminului ca soluție de asigurare a unei bătrâneți mai liniștite.

Viața a arătat că oricât de bune ar fi condițiile într-o colectivitate în care o persoană consimte -din diverse motive- să se integreze la vârsta înaintată, din partea acesteia **se manifestă multă nostalgie** față de viața de familie și **dorința de a-i vedea pe cei apropiați**. Ținând seama de această caracteristică a persoanelor asistate, în chestionarul utilizat, a fost inclusă întrebarea "Sunteți vizitat(ă) de anumite rude sau de prieteni (prietene)?" Răspunsurile arată că 31 din 47 de persoane (aproape 64%) primesc vizita rudelor sau a prietenilor (prietenelor) **des** sau **rare**. Cei mai mulți dintre aceștia (28, respectiv 58%) se bucură de vizite des. Între cei cărora li s-au pus întrebări există însă un număr însemnat de bătrâni care nu beneficiază de nici un fel de relații cu oameni din afara căminului.

2. Aprecieri asupra condițiilor de viață din cămine

Pentru o analiză cât mai completă asupra situației bătrânilor bucureșteni cuprinși în cămine a fost necesară cunoașterea opiniei celor chestionați asupra **hranei și condițiilor de cazare**, asupra **condițiilor de îngrijire a sănătății**, asupra **modului în care își petrec timpul** și asupra altor aspecte. În fapt, starea de mulțumire sau de nemulțumire a persoanelor asistate este concludentă și chiar suficientă pentru aprecierea condițiilor de viață din căminele de bătrâni.

La întrebarea "Cum vi se pare, **sub aspect calitativ**, mâncarea consumată de dvs. la cămin?" cei mai mulți dintre cei chestionați (31 persoane, respectiv aproape două treimi) au răspuns "foarte bună" și "bună"; "satisfăcătoare"

a fost răspunsul dat de 10 persoane (puțin peste o cincime din numărul total), iar 6 persoane (cam o optime) au apreciat mâncarea ca fiind "proastă" și "foarte proastă". Nu se poate face nici o remarcă în privința gradului de exigență a persoanelor care au dat răspunsuri negative; astfel, două din acestea sunt foști intelectuali, însă alte șase persoane de aceeași categorie au menționat că mâncarea este bună și foarte bună.

Cantitativ, mâncarea oferită asistaților este considerată ca **suficientă** de două treimi din aceștia, proporția celor care au făcut o asemenea apreciere fiind aproximativ egală în rândul ambelor sexe. Puțin peste o cincime din cei intervievați consideră că se dă multă mâncare și circa o optime (6 persoane) apreciază că aceasta este insuficientă. Între aspectele particulare ale ultimului grup de persoane se înscriu ponderea mai ridicată a femeilor și prezența unor persoane cu stagi, în cămin, de peste patru ani.

Condițiile de cazare din cămin sunt apreciate ca bune și satisfăcătoare de aproape toate persoanele internate, incluse în lot, din care șapte din zece au făcut aprecieri pozitive. În general, în căminele în care s-a desfășurat ancheta, într-o cameră se află, în medie, 4-5 persoane.

Deoarece multe din persoanele internate în căminele de bătrâni au o sănătate șubredă¹, iar majoritatea are diverse afecțiuni (ale aparatului cardiovascular și locomotor, miopie, hipoacuzie ș.a.), **asistența medicală permanentă și de calitate** reprezintă o cerință esențială a acestor cămine. Informațiile obținute prin anchetă arată că mai mult de un sfert din persoanele chestionate au o sănătate nesatisfăcătoare, iar numărul persoanelor fără nici o afecțiune este relativ mic, de 8.

Referitor la **condițiile de îngrijire a sănătății** bătrânilor din cămin, peste 80% din persoanele întrebate au răspuns că acestea sunt bune și peste 10% au menționat că sunt satisfăcătoare, iar restul (sub 10%) le-a considerat nesatisfăcătoare. Este de menționat că fiecare din căminele vizitate dispune de cabinet medical și este deservit de cel puțin un medic, de personal sanitar cu pregătire medie, de infirmieri, de îngrijitoare, iar unele și de masori. Măsura în care căminele de bătrâni sunt asigurate cu aparatură medicală, medicamente, pansamente ș.a. nu a fost obiect de studiu în cadrul temei de față.

În ansamblul condițiilor de viață a bătrânilor internați în cămine, un rol important îl deține **folosirea timpului liber**, acesta ocupând tot spațiul temporar care depășește timpul afectat dormitului, mesei și rezolvării nevoilor fiziologice. Datorită unor limite ce decurg din traiul în comun, din vârsta înaintată a persoanelor asistate, din starea de sănătate a acestora, folosirea timpului liber nu cunoaște un avantaj prea larg de variante, dar manifestarea cu ușurință a unor preferințe contribuie din plin la asigurarea unui grad ridicat de

¹ La o întrebare din chestionar, și anume "Ce afectează cel mai puternic starea dvs. sufletească?", 16 persoane (peste o treime din cei intervievați) au răspuns: "boala".

satisfacție. Mijloacele de care dispun căminele de bătrâni pentru destindere sunt apreciate, de marea majoritate a persoanelor chestionate (peste 85%), ca fiind corespunzătoare dorințelor lor.

Din informațiile obținute prin ancheta efectuată rezultă că cei mai mulți dintre bătrânii întrebați urmăresc emisiunile T.V. Pe locul următor, în ansamblul posibilităților de folosire a timpului liber, se situează discuțiile cu alte persoane; statul în pat, cititul ziarelor și lectura unor cărți de beletristică ocupă locurile următoare între preferințele manifestate de asistați; lectura unor cărți de știință captivează interesul unui număr mic de persoane, în principal din rândul celor care au desfășurat munci intelectuale. În cadrul lotului luat în analiză, poziția principală o ocupă persoanele care îmbină cel puțin două modalități de utilizare a timpului liber, acestea constând, în principal, în statul în pat și discuțiile cu alte persoane sau lectura ziarelor.

3. Relațiile interumane

Date fiind sensibilitățile mari ale persoanelor în vârstă, **comportamentul personalului** care lucrează în căminele de bătrâni are o importanță deosebită în asigurarea bunei dispoziții la asistați. La întrebarea "Cum apreciați modul în care se comportă personalul căminului față de dvs.?", cei mai mulți (41, adică peste 87%) au dat răspunsul "receptiv la solicitările mele", după care urmează, la mare distanță, "indiferent"; răspunsurile "ostil" și "agresiv" au reprezentat excepții. Aprecierea pozitivă a atitudinii personalului pus în slujba celor internați este o sursă importantă pentru liniștea și calmul acestora.

Comunicarea, ca expresie a sociabilității și a interesului de manifestare, interes deosebit de prezent la persoanele de vârstă înaintată, au cadrul asigurat prin prezența, în aceeași cameră de dormit sau în sala de mese, a mai multor persoane. Dacă gradul ridicat de **compatibilitate** dintre acestea este sursă de bună dispoziție, **incompatibilitatea** este un neajuns, cu efecte inverse. Însuși faptul că **discuțiile cu alte persoane** ocupă locul doi între modalitățile de petrecere a timpului arată cât de importantă este existența unor relații plăcute cu celelalte persoane din internat pentru fiecare asistat. Din sondajul efectuat rezultă că nemulțumirea în ceea ce privește aceste relații reprezintă o excepție. 46 din persoanele chestionate au apreciat aceste relații ca bune și satisfăcătoare, cele mai multe (28), considerându-le bune; excepția este o femeie al cărui statut socio-profesional a fost cel de casnică.

4. Răspunsuri de sinteză

Pentru a cunoaște în ce măsură s-au acomodat cu viața din cămin, persoanelor interogate li s-au pus următoarele întrebări: "Cum apreciați viața în căminul în care vă aflați?" și "Ați dori să părăsiți căminul și să locuiți în altă parte?"

La prima întrebare, în contrast cu răspunsurile date la majoritatea întrebărilor care vizează condițiile de viață și relațiile interumane, un număr de 11 persoane, deci peste 23% din total, au răspuns "mai degrabă neplăcute"! restul a ales varianta "mai degrabă plăcute".

Numărul celor care ar dori să plece din cămin este apropiat de cel menționat mai sus (12) și corespunde cu numărul celor care au urmași direcți. În grupa persoanelor care manifestă tendințe centrifuge față de cămin, cu o pondere mai însemnată se înscriu cele care au un stagiul de asistat de 2 la 4 ani, la care amintirea vieții de familie, cea petrecută în anii anteriori internării, revine cu putere. În acest sens sunt simptomatice și răspunsurile date la întrebarea "Ce afectează cel mai puternic starea dvs. sufletească?"; doisprezece din cei chestionați (respectiv peste 25%) au răspuns "dorința de a fi între cei apropiați", iar 15 (32%) au menționat "singurătatea". Dacă la numărul celor de mai sus se adaugă și cazurile marcate de sentimentul inutilității (5), avem o imagine destul de completă a stărilor de spirit care vedeau în cămin un loc nepreferat.

Numărul persoanelor care au răspuns afirmativ la întrebarea "Puteți și doriți să desfășurați activități folositoare altora?" a fost relativ însemnat, respectiv de 12, ceea ce înseamnă mai mult de a patra parte din total. Între activitățile apreciate ca fiind la îndemână se înscriu: îngrijirea de copii (în cazul femeilor), meditații (preferințe manifestate de foști intelectuali), muncă de birou și altele.

Deși multe din concluziile desprinse din analiza stării de spirit a bătrânilor internați în cămine sunt apăsătoare, există destule aspecte care arată că sunt asigurate condiții pentru o viață fără griji, aspecte ce pot fi amplificate prin mărirea fondurilor alocate acestor instituții. Cel puțin parțial, nostalgia față de viața de familie poate fi atenuată printr-o atenție și mai mare din partea personalului angajat în cămine. Nu trebuie uitat că oamenii simt permanent dar mai ales la bătrânețe nevoia unei protecții, unei îngrijiri atente și binevoitoare.

CONCLUZII DE ANSAMBLU

Datele referitoare la situația populației vârstnice din București pun în evidență existența unor dificultăți serioase în viața acestei categorii de oameni. Cei ale căror venituri lunare, pe persoană (în fapt venituri din pensie), nu depășeau, în octombrie 1998, 550000 de lei, și aceștia reprezintă marea majoritate, trăiesc în condiții grele.

Privațiunile de ordin alimentar sunt cele care se resimt cel mai puternic. În acest sens acționează nu numai nivelul veniturilor și prețurile diverselor mărfuri alimentare, dar și dinamica unor cheltuieli de la care nu se poate sustrage nici un orașean, cum sunt cele legate de întreținerea locuinței, și a unor cheltuieli determinate de starea precară a sănătății, cheltuieli care, în multe cazuri, sunt permanente.

Pe lista de cumpărături recente a majorității persoanelor de vârstă înaintată **lipsesc** articole de îmbrăcăminte și de încălțăminte. Această situație se explică nu atât prin faptul că asemenea articole se înnoiesc la intervale mai mari sau mai mici, cât mai ales prin orientarea unei părți însemnate din pensie spre stingerea anumitor obligații și pentru rezolvarea unor nevoi stringente, cum sunt cele de sănătate.

Problemele pe care le întâmpină vârstnicii din București nu reprezintă o situație particulară; acestea sunt caracteristice tuturor celor care aparțin segmentului respectiv de populație din toate centrele urbane și mai ales din orașele mari ale țării.

Din motivele de mai sus, ca și din altele, mulți din bătrânii care se ocupă singuri de viața lor și de modul cum trăiesc sunt prizonierii unor stări de spirit nefavorabile. Deoarece pensionarii constituie o parte însemnată din populație, asemenea stări nu pot fi ignorate nici de organismele statale și nici de societatea civilă.

Cea mai importantă soluție pentru îmbunătățirea stării de spirit a acestei categorii de populație este, cum bine se știe, **reajustarea pensiilor**, ținându-se seama, în permanență, de creșterea veniturilor salariale medii și mai ales de urcarea prețurilor. Întârzierile în calea transpunerii în fapt a acestei soluții, explicabile prin realitățile economice (ineficiența economică sau eficiența scăzută, lipsa de resurse financiare între altele și din cauza neonorării obligațiilor către fondul de pensii a multora din marile societăți comerciale) agravează situația. Prevederile din Proiectul Legii pensiilor, aflat la Parlament (mai ales cele referitoare la creșterea treptată a vârstei de pensionare și de constituire a unui fond privat de pensii), își vor exercita efectul pozitiv numai asupra generațiilor viitoare de pensionari.

Menținerea în activitate, după pensionare, a persoanelor vârstnice apte de muncă constituie o cale de completare a veniturilor. Această cale -cu

posibilități mari de aplicare în București- ar avea rol benefic și asupra mersului treburilor în diverse domenii, dată fiind experiența și priceperea dobândite de multe din aceste persoane și ar contribui -prin activitate- la menținerea sănătății lor. Pentru o parte din pensionari, acest ultim efect este asigurat prin efortul depus pentru efectuarea unor activități neremunerate, cum ar fi îngrijirea nepoților (în cazul celor care au urmași) sau realizarea unor lucrări în gospodăria proprie sau a copiilor.

În cazul bătrânilor cu probleme de sănătate care nu acceptă internarea în cămine sau nu se pot interna -din cauza numărului mic de asemenea instituții și de locuri se impune o creștere a contribuției organizațiilor neguvernamentale. Acestea pot interveni, prin personal calificat, cu aptitudini adecvate, în sensul **ajutorării** vârstnicilor neputincioși.

Deși nu sunt prea agreate, **căminele de bătrâni și căminele-spital** pot constitui o variantă de soluționare a problemelor unui număr crescând de persoane incapabile să-și rezolve singure problemele de viață. Pentru mărirea contribuției acestor instituții, este necesar să crească numărul lor și al locurilor de care dispun și mai ales să aibă loc ridicarea calității prestațiilor specifice.

Concluziile desprinse din analiza unui eșantion din populația vârstnică a Municipiului București merită să fie verificate și, eventual îmbogățite prin studiul situației acestei categorii de populație la nivelul întregii țări.

ANEXA 1**CHESTIONAR**

**destinat cunoașterii condițiilor de viață
ale persoanelor vârstnice neinstituționalizate
- anchetă efectuată în București-**

1. Sexul capului de familie:

1. Masculin
2. Feminin

2. Sunteți singur(ă) sau cu soția (soțul) dvs.?

1. celibatar(ă)
2. cu soția(soțul)
3. văduv(ă)
4. divorțat(ă)
5. separat(ă)
6. concubinaj

3. În care din grupele de vârstă de mai jos vă încadrați?

1. 60-65 de ani
2. 66-70 de ani
3. 71-75 de ani
4. 76-80 de ani
5. peste 80 de ani

4. Dacă soția (soțul) este în viață și se află alături de dvs., precizați grupa de vârstă în care se încadrează?

1. până la 60 de ani
2. 61-65 de ani
3. 66-70 de ani
4. 71-75 de ani
5. 76-80 de ani
6. peste 80 de ani

5. Ce pregătire școlară aveți?

1. fără școală
2. școală primară
3. școală generală (5,6,7 clase)
4. școală profesională
5. liceu
6. școală postliceală
7. studii superioare

6. Statutul ocupațional al dvs. În perioada activă.

1. muncitor (muncitoare)
2. tehnician, maistru
3. funcționar(ă) de stat sau la firme particulare

4. intelectual (persoană angajată ca profesor, medic, arhitect, inginer, jurist etc.)
5. liber profesionist (avocat, medic cu cabinet particular etc.)
6. patron (patroană)
7. casnică
8. altul (care?....)
9. fără ocupație

7. Aveți pensie?

1. da (cât?.....)
2. nu

8. În cazul în care soția (soțul) trăiește și se află împreună cu dvs., precizați dacă are pensie sau nu.

1. da (cât?.....)
2. nu

9. Dacă aveți pensie, vă rugăm să precizați anul pensionării dvs.

1. Înainte de 1990
2. Între 1990-1992
3. Între 1993-1996
4. după 1996

10. În cazul în care sunteți pensionar precizați și categoria de pensie?

1. pentru limită de vârstă și vechime integrală în muncă
2. pentru limită de vârstă, fără vechime integrală în muncă
3. pentru pierderea capacității de muncă
4. pensie de urmaș

11. Dvs. aveți și alte venituri permanente sau ocazionale?

1. nu
2. da, prin cumul de funcții (cât?.....)
3. da, în calitate de colaborator (cât?.....)
4. da, prin activitate ocazională
5. da, dobânda de la C.E.C. sau de la bănci
6. da altele (care?.....cât?.....)

12. Sunteți membru C.A.R. a pensionarilor?

1. da
2. nu

13. Aveți copii în viață?

1. da (câți?.....)
2. nu (treceți la întrebarea 19)

14. Dacă da, ce statut ocupațional au copiii dvs.?

1. muncitori (câți?.....)
2. tehnicieni, maiștri (câți?.....)
3. funcționari (câți?.....)
4. intelectuali (câți?.....)
5. liber profesioniști (câți?.....)
6. patroni (câți?.....)

- 7. casnice (câte?.....)
- 8. altul (care și câți?....)
- 9. fără ocupație (câți?.....)

15. Dacă aveți copii, locuiți cu vreunul din ei?

- 1. da
- 2. nu (treceți la întrebarea 17)

16. Acordați ceva ajutor copilului (copiilor) cu care locuiți?

- 1. nu
- 2. da, sub formă de alimente
- 3. da, sub formă de bani
- 4. da, sub formă de ajutor la treburile gospodărești
- 5. da, sub alte forme (care?.....)

17. Celorlalți copii le oferiți ajutor?

- 1. nu
- 2. da

18. Dacă aveți copii, dvs. primiți ajutor de la ei?

- 1. nu
- 2. da, ocazional sub formă de bani
- 3. da, ocazional sub formă de produse alimentare
- 4. da, ocazional sub formă de ajutor la treburile gospodărești
- 5. da, cu regularitate sub formă de bani
- 6. da, cu regularitate sub formă de produse alimentare
- 7. da, cu regularitate sub formă de ajutor în treburile gospodărești

19. Cum vă rezolvați, de regulă, problemele gospodărești (spălatul rufelor, curățenia, cumpărăturile etc)? (Pot fi date mai multe răspunsuri).

- 1. prin efort propriu
- 2. apelând la copiii mei
- 3. apelând la persoane străine (inclusiv unități specializate)

20. Recurgeți la împrumuturi pentru a vă completa resursele financiare?

- 1. nu
- 2. rar
- 3. des

21. Veniturile pe care le aveți acoperă nevoile dvs. obișnuite de consum?

- 1. În totalitate
- 2. În mare măsură
- 3. În mică măsură
- 4. În foarte mică măsură

22. În cazul în care veniturile nu acoperă nevoile de consum obișnuite, care din acestea sunt cele mai afectate? (Se dă un singur răspuns)

- 1. cele alimentare
- 2. cele referitoare la îmbrăcăminte și încălțăminte
- 3. cele ce se referă la întreținerea locuinței
- 4. cele de sănătate

- 5. cele culturale
- 6. altele (care?.....)

23. Care din următoarele produse alimentare au fost consumate de dvs. în ultima săptămână?

- 1. carne (cât (kg)?.....)
- 2. pește (cât (kg)?.....)
- 3. lapte și produse din lapte (ce?.....)cât (kg)?.....)
- 4. ouă (câte buc ?.....)
- 5. fructe (ce?.....câte (kg).....)

24. Câte feluri de mâncare consumați la masa principală?

- 1. unu
- 2. două
- 3. trei și mai multe

25. De regulă, cum vă asigurați hrana zilnică?

- 1. prin efort propriu
- 2. cu ajutorul rudelor
- 3. recurgând la cantina de ajutor social
- 4. recurgând la persoane străine
- 5. altfel (cum?.....)

26. Cum apreciați alimentația dvs.?

- 1. necorespunzătoare
- 2. corespunzătoare

27. Vă amintiți când v-ați cumpărat ultimul articol de îmbrăcăminte sau de încălțăminte?

- 1. cu mai puțin de un an în urmă
- 2. cu peste un an în urmă
- 3. acum doi-trei ani
- 4. nu-mi amintesc

28. Locuința în care vă aflați este proprietatea dvs.?

- 1. da
- 2. nu, este închiriată de la stat
- 3. nu, este închiriată de la particulari
- 4. altă situație (ex: locuiesc în casa copiilor)

29. Câte camere de dormit are locuința dvs.?

- 1. o cameră
- 2. două camere
- 3. trei camere
- 4. mai mult de trei camere

30. Care este sistemul de încălzire a locuinței dvs.?

- 1. calorifer
- 2. sobă cu gaze
- 3. sobă cu lemne și cărbuni
- 4. altul (care?.....)

31. Aveți probleme cu liftul?

1. nu este cazul
2. nu
3. rar
4. des

32. Cum apreciați cheltuielile cu întreținerea locuinței?

1. suportabile
2. greu de suportat
3. insuportabile

33. Doriți să aveți altă locuință?

1. nu
2. da, cea în care locuiesc este neîncăpătoare
3. da, cea în care locuiesc nu dispune de instalații necesare asigurării unui confort (apă caldă)
4. da, cea în care locuiesc este prea costisitoare
5. da, din alte motive (care?.....)

34. Care din bunurile de mai jos sunt în dotarea gospodăriei dvs.?

1. aragaz cu gaze
2. aragaz cu butelie
3. mașină de spălat rufe
4. frigider
5. aspirator
6. mașină de călcat electrică
7. radio
8. televizor
9. autoturism

35. Care este starea sănătății dvs.?

1. bună
2. mulțumitoare
3. proastă

36. Aveți afecțiuni care vă deranjează?

1. nu
2. da, aud slab
3. da, nu prea mai văd
4. da, merg greu
5. da, am alte afecțiuni

37. Dacă aveți probleme cu sănătatea cum procedați, de regulă?

1. consult des medicul
2. apelez la spital
3. mă tratez singur pe baza unor recomandări anterioare făcute de medicul consultat cândva
4. nu acord atenție
5. altă variantă

38. Dacă aveți nevoie de medicamente întâmpinați dificultăți în procurarea lor?

1. nu
2. da, din lipsă de bani
3. da, din cauză că nu le găsesc
4. alte dificultăți (care?.....)

39. Cum vă petreceți timpul liber de care dispuneți?

1. stând în pat
2. citind diverse publicații (ziare, reviste)
3. plimbându-mă prin oraș sau prin parcuri
4. ascultând radio
5. urmărind emisiunile T.V.
6. citind cărți de literatură
7. efectuând treburile gospodărești
8. ajutând copiii
9. ajutând alte rude apropiate
10. altceva (ce?.....)

40. Ce considerați că ar trebui să existe pentru o mai plăcută utilizare a timpului liber?

1. spații amenajate pentru întâlnirea vârstnicilor (de exemplu, cluburi)
2. înlesniri pentru practicarea turismului
3. tarife reduse la spectacolele de teatru, operă etc.
4. altele (care?.....)
5. nu știu

41. Cum apreciați nivelul dvs. de trai, în prezent, comparativ cu situația de dinainte de 1990?

1. mai ridicat
2. același
3. mai scăzut

42. Cum sunt condițiile dvs. de trai în prezent față de 1996?

1. mai bune
2. aceleași
3. mai proaste

43. Dacă ar fi să aveți de ales calea de îmbunătățire a situației dvs. pe care din cele menționate mai jos ați prefera-o? (Se dă un singur răspuns)

1. prestarea unei activități, paralel cu primirea pensiei
2. mărirea pensiei
3. primirea de ajutor social
4. îngrijirea din partea unor persoane (rude sau nu)
5. internarea într-un cămin de bătrâni
6. altceva (ce?.....)

44. Care considerați că este problema cea mai gravă a vieții dvs., în prezent? (Se dă un singur răspuns)

1. insuficiența veniturilor
2. grija zilei de mâine
3. singurătatea
4. sănătatea precară
5. sentimentul inutilității
6. altele (care?.....)

45. În viitor intenționați să vă internați într-un cămin de bătrâni?

1. nu
2. nu știu
3. mă voi interna dacă.....
4. da

Anexa 2

CHESTIONAR

**destinat cunoașterii condițiilor de viață ale persoanelor în vârstă
(de peste 60 de ani), aflate în instituții de ocrotire
- anchetă efectuată în București -**

1. Sexul capului de familie:

1. Masculin
2. Feminin

2. Vârsta:

1. 60-65 de ani
2. 66-70 de ani
3. 71-75 de ani
4. 76-80 de ani
5. peste 80 de ani

3. De când sunteți în cămin (cămin-spital)

1. până la 2 ani
2. 2-4 ani
3. peste 4 ani

4. De unde proveniți

1. Loco
2. Din afara Bucureștiului

5. Statutul ocupațional al dvs. în perioada activă.

1. muncitor
2. tehnician, maistru

-
3. funcționar(ă) de stat sau la firme particulare
 4. intelectual (persoană angajată ca profesor, medic, arhitect, inginer, jurist etc.)
 5. liber profesionist (avocat, medic cu cabinet particular etc.)
 6. patron (patroană)
 7. casnică
 8. altul (care?....)

6. Sunteți pensionar?

1. da 2. nu

7. Aveți copii în viață?

1. da (câți?.....)
2. nu (treceți la întrebarea 9)

8. Dacă da, ce statut ocupațional au copiii dvs.?

1. muncitori (câți?.....)
2. tehnicieni, maiștri (câți?.....)
3. funcționari (câți?.....)
4. intelectuali (câți?.....)
5. liber profesioniști (câți?.....)
6. patroni (câți?.....)
7. casnice (câte?.....)
8. altele (care și câți?....)
9. fără ocupație (câți?.....)

9. Aveți alte rude apropiate?

1. da
2. nu (treceți la întrebarea 11)

10. Dacă da, care sunt acestea?

1. surori
2. frați
3. cumnați
4. cumnate
5. nepoți
6. nepoate

11. Cine va internat în cămin (cămin-spital)

1. copiii
2. alte rude
3. dvs.
4. altcineva (cine?.....)

12. Care sunt principalele motive ale internării în cămin (cămin-spital)?

1. neputința de a mă îngriji singur(ă)
2. singurătatea
3. lipsa unui spațiu de locuit
4. stări conflictuale în familie
5. alte motive (care?.....)

13. Sunteți vizitat(ă) de anumite rude sau de prieteni?

1. nu
2. rar
3. des

14. Cum vi se pare, sub aspect calitativ, mâncarea consumată de dvs. la cămin?

1. foarte bună
2. bună
3. satisfăcătoare
4. proastă
5. foarte proastă

15. Cum apreciați, sub aspect cantitativ, mâncarea oferită dvs.?

1. multă
2. suficientă
3. insuficientă

16. Cum apreciați condițiile de cazare de care beneficiați în cămin?

1. bune
2. satisfăcătoare
3. nesatisfăcătoare

17. Care este starea sănătății dvs.?

1. bună
2. satisfăcătoare
3. nesatisfăcătoare

18. Aveți afecțiuni care vă deranjează?

1. nu
2. da, aud slab
3. da, nu prea mai văd
4. da, merg greu
5. da, am alte afecțiuni (care?.....)

19. Cum apreciați condițiile din cămin de îngrijire a sănătății?

1. bune
2. satisfăcătoare
3. nesatisfăcătoare

20. Cum apreciați modul în care se comportă personalul căminului față de dvs.?

1. receptiv la solicitările mele
2. indiferent
3. ostil
4. agresiv

21. Cum sunt relațiile dvs. cu celelalte persoane din cămin și mai ales cu cele din dormitorul dvs.

1. bune
2. satisfăcătoare

3. nesatisfăcătoare

22. Cum vă petreceți timpul în afara orelor de dormit și de masă? (Pot fi date mai multe răspunsuri)

1. stând în pat
2. privind la televizor
3. citind ziare
4. citind cărți de literatură beletristică
5. citind cărți de știință (inclusiv științifico-fantastice)
6. discutând cu alte persoane
7. altfel (cum?.....)

23. Căminul (căminul-spital) în care vă aflați dispune de toate condițiile dorite de dvs. pentru a vă petrece timpul în mod plăcut?

1. da
2. nu (de ce anume nu dispune.....)

24. Cum apreciați Viața în căminul (căminul-spital) în care vă aflați ?

1. mai degrabă plăcută
2. mai degrabă neplăcută

25. Ați dori să părăsiți căminul (căminul-spital) și să locuiți în altă parte?

1. da
2. nu

26. Puteți să desfășurați activități folositoare altora?

1. da
2. nu (treceți la întrebarea 28)

27. Dacă da, ce anume?

1. Îngrijire de copii
2. meditații
3. altele (care?.....)

28. Ce afectează cel mai puternic starea dvs. sufletească?

1. singurătatea
2. dorința de a fi (a reveni) între cei apropiați
3. sentimentul inutilității
4. altceva (ce anume.....)

Anexa 3 - Cămine pentru asistarea adulților în Municipiul București - la 1 noiembrie 1998 -

	Cămin de pensionari nr.1	Cămin de bătrâni nr.5	Cămin de bătrâni nr.6	Cămin spital nr. 1	Cămin spital nr.2	Cămin spital de geriatrie și gerontologie
Locuri aprobate	116	151	50	120	115	530
Locuri ocupate	113	151	50	114	115	525
Medici	1	2	1/4	2	2	7
Personal sanitar cu pregătire medie	4	6	2	13	18	55
Înfirmiere	9	10	-	39	42	212
Îngrijitoare	15	11	3	27	12	68
Capacitate dormitoare	3-5	5	4	10-12	4	4
Sala de mese	1	2	1	2	2	2
Club	1	2	1	-	1	2
Alte facilități	5 ha. livadă 3 ha. teren	un masor	-	televizoare color	doi masori	-
Contribuție de întreținere lei/ lunar	310.000	283.070	283.070	326.039	326.039	326.039
Organul tutelar	Direcția Generală a Muncii și Ocrotiri Sociale	Inspectoratul de Stat Teritorial pt. Handicapați (I.S.T.P.H)	I.S.T.P.H.	I.S.T.P.H.	I.S.T.P.H.	I.S.T.P.H.

În seria Politici sociale au mai apărut:

1. Prof.dr. Cătălin Zamfir și colectiv - Linia de politică de protecție socială pentru România anilor '90, 1991.
2. Dr. Gheorghe Barbu, Gheorghe Viorel, dr. Hildegard Puwak - Dimensiunea sărăciei în România, 1992.
3. Dr. Hildegard Puwak - Sărăcia în România (Distribuția teritorială și intensitatea manifestării fenomenului sărăciei), 1992.
4. Mihaela Codin, Mirela Zecheriu - Starea de șomaj și comportamentul șomerilor, 1992.
5. Dr. Andrei Novak - Evaluarea calității unor servicii sociale și autorității publice, 1992.
6. Dr. Gheorghe Barbu și colectiv - Analiza comparativă a nivelului de trai în Republica Moldova și România, 1992.
7. Dr. Gheorghe Barbu și colectiv - Tendințe ale raportului dintre veniturile salariaților și pensionarilor în România și nivelul minim de trai, 1992.
8. Prof.dr. Elena Zamfir, prof. dr. Cătălin Zamfir - Populația de rromi (situația socio-economică și coordonatele unui program de sprijin), 1993.
9. Prof. dr. Cătălin Zamfir și colectiv - Situația socio-economică a copilului în România: propunerea unui program prioritar de urgență de protecție, 1993.
10. Dr. Gheorghe Barbu, dr. Andrei Novak și colectiv - Minimul de trai (instrument util pentru determinarea dimensiunilor sărăciei și pentru o politică socială adaptată la realitate), 1993.
11. Corneliu Prisăcaru - Șomajul în România în anii 1991-1996, 1997.
12. Dr. Gheorghe Barbu și colectiv - Pensionarii în perioada 1990 -1995, 1996.
13. Corneliu Prisăcaru și colectiv - Caracteristici socio-economice și culturale ale familiilor sărace cu copii, 1997.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 5/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**SUPRAVEGHEREA PRUDENȚIALĂ
EXERCITATĂ DE BANCA NAȚIONALĂ A
ROMÂNIEI ASUPRA UNEI BĂNCI**

Octavian Antonio BEREĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE	145
Capitolul I - ACTIVITATEA DE AUTORIZARE A CONSTITUIRII DE NOI SOCIETĂȚI BANCARE	146
Capitolul II - REGLEMENTAREA PRUDENȚIALĂ A ACTIVITĂȚII BANCARE	151
Capitolul III - SUPRAVEGHEREA PRUDENTIALĂ.....	162
Capitolul IV - ANALIZA UNUI STUDIU DE CAZ CONCLUZII SI PROPUNERI	165
BIBLIOGRAFIE SELECTIVA.....	168

INTRODUCERE

Autoritatea bancară din România - Banca Națională a României pe lângă formularea principalelor repere de desfășurare a activității bancare, urmărește ca obiective majore aplicarea acestora în practică și supravegherea modului în care se face aceasta.

Scopul activității de autorizare, reglementare și supraveghere prudențială a băncilor îl constituie realizarea stabilității și viabilității întregului sistem bancar. În vederea realizării acestui obiectiv prioritar, autoritatea monetară, Banca Națională a României, a elaborat reglementări de autorizare a constituirii de noi societăți bancare, de prudență bancară, care să facă posibilă administrarea eficientă de către societățile bancare a riscurilor specifice activității lor.

Supravegherea prudențială a băncilor urmărește prevenirea riscului sistemic și respectarea cu strictețe a regulilor prudențiale, concomitent cu asigurarea independenței fiecărei societăți bancare în desfășurarea activității sale pe baze concurențiale și o responsabilitate deplină a conducerii băncilor pentru politicile de creditare adoptate, modul de administrare a fondurilor respective și deciziile luate.

CAPITOLUL I - ACTIVITATEA DE AUTORIZARE A CONSTITUIRII DE NOI SOCIETĂȚI BANCARE

În conformitate cu Legea Bancară¹, băncile sunt persoane juridice române autorizate să desfășoare, în principal, activități de atragere de depozite și de acordare de credite în nume și în cont propriu. Băncile se constituie sub formă juridică de societate comercială pe acțiuni, în baza aprobării Băncii Naționale a României.

Băncile se pot constitui prin subscriere integrală și simultană a capitalului social de către semnarii actului constitutiv sau prin subscripție publică. Capitalul social al băncii trebuie să fie subscris cel puțin la nivelul capitalului minim stabilit de Banca Națională a României și fiecare acționar va vărsa integral și în formă bănească valoarea acțiunilor subscrise până în momentul constituirii.

Potrivit prevederilor art. 8 din Legea nr. 58/1998, obiectul de activitate al unei bănci îl constituie:

- acceptarea de depozite;
- contractarea de credite, operațiunile de factoring și scontarea efectelor de comerț, inclusiv forfetarea;
- emiterea și gestionarea instrumentelor de plată și de credit;
- plăți și decontări;
- leasing financiar;
- transmiterea de fonduri;
- emiterea de garanții și asumarea de angajamente;
- tranzacții în cont propriu sau în contul clienților cu instrumente monetare negociabile (cecuri, cambii, certificate de depozit), valută, instrumente financiare derivate, metale și pietre prețioase, valori mobiliare;
- intermedierea în plasamentul de valori mobiliare și servicii legate de acesta;
- administrarea de portofolii ale clienților;
- custodia și administrarea de valori mobiliare;
- depozitar de valori;
- consultanță financiar bancară;
- operațiuni de mandat.

În obiectul de activitate al unei bănci nu pot fi incluse activități pe care nu le pot efectua direct și nici activitățile care nu sunt definitorii pentru scopul în care o bancă se constituie și funcționează.

¹ Legea nr. 58 / 1998 - Legea Bancară publicată în M.O. nr. 121/1998

Pentru obținerea de la Banca Națională a României a aprobării de constituire a băncii, solicitanții trebuie să prezinte potrivit Normelor privind autorizarea băncilor de Banca Națională a României nr. 2/1999¹, următoarea documentație:

- cererea de autorizare;
- procură autentică, semnată de toți membrii fondatori, prin care aceștia desemnează una sau mai multe persoane pentru a-i reprezenta;
- proiectul actului constitutiv;
- repartitia acțiunilor și a drepturilor de vot pentru fondatori;
- informații privind persoanele juridice și fizice;
- studiul de fezabilitate, însoțit de conducătorii propuși ai băncii;
- comunicare privind identitatea conducătorilor băncii;
- informare privind identitatea membrilor consiliului de administrație;
- identitatea cenzorilor;
- denumirea băncii la care se va deschide contul de colectare a capitalului social;
- informații pe care fondatorii le consideră de natură să susțină viabilitatea proiectului prezentat.

În termen de două luni de la comunicarea aprobării de constituire, în vederea obținerii autorizației de funcționare vor fi prezentate Băncii Naționale a României, documentele care atestă constituirea legală a băncii, respectiv:

1. copie legalizată de pe actul constitutiv încheiat în formă autentică sau un exemplar original al acestuia;
2. scrisoare din partea depozitarului fondurilor destinate să constituie capitalul social;
3. dovada deținerii cu titlu legal a spațiului aferent sediului social, care se va materializa într-un act de proprietate încheiat în formă autentică;
4. informare cu privire la repartitia capitalului social;
5. identitatea auditorului independent: dovada calității de societate de expertiză contabilă, o scurtă prezentare a activității societății, curriculum vitae și certificatul de cazier judiciar pentru conducătorii societății;
6. copie certificată de pe cererea de înmatriculare și copie legalizată de pe certificatul eliberat de oficiul registrului comerțului, din care rezultă înmatricularea băncii;
7. comunicare privind existența reglementărilor proprii referitoare la desfășurarea activității.

Banca Națională a României poate respinge o cerere de autorizare, potrivit condițiilor art. 14 din Legea nr. 58/1998, în orice etapă a procesului de autorizare. În situația în care nu se acordă autorizația de funcționare, aceasta atrage în mod automat revocarea aprobării constituirii. O nouă cerere de

¹ Publicate în M.O. nr. 58 / 10.02.1999

autorizare se poate înainta Băncii Naționale a României numai după 6 luni de la respingerea cererii de autorizare și dacă s-au înlăturat motivele de respingere a cererii inițiale.

În ceea ce privește conducerea băncii, aceasta trebuie să îndeplinească condițiile de onorabilitate, pregătire și experiență profesională stipulate de art. 25 din Legea nr. 58/1998, îndeplinind în mod alternativ sau cumulativ următoarele cerințe: să fi ocupat un post de conducere într-o bancă, în Banca Națională a României, Ministerul Finanțelor, Comisia Națională a Valorilor Mobiliare sau în instituții echivalente din străinătate; să fi condus o societate care își desfășoară activitatea pe piața de capital, o societate de leasing financiar sau o societate de asigurare-reasigurare; să fi lucrat într-o instituție financiar-bancar internațională cel puțin la nivel de consilier (expert) într-un domeniu specific activității instituției în cauză. Nu pot fi numiți conducători ai unei bănci persoanele supuse unei interdicții sau care se află într-o situație de incompatibilitate prevăzută de legislația în vigoare.

Persoanele desemnate drept conducători ai băncii trebuie să fie aprobate de Banca Națională a României înainte de începerea exercitării funcției.

Administratorii băncii pot fi numai persoane fizice, în număr de cel mult 11, cu un mandat de până la 4 ani și existând posibilitatea realegerii lor. Consiliul de administrație al băncii poate delega o parte din competențe, potrivit legii, unui comitet de direcție.

În vederea îndeplinirii condițiilor de experiență profesională necesare unui cenzor o persoană fizică trebuie să aibă calitatea de expert contabil sau contabil autorizat, să aibă studii superioare și o vechime de cel puțin 5 ani în domeniul financiar-bancar, să fi lucrat într-un domeniu specific în activitatea financiar-bancară internațională, să fie cadru universitar în specialitatea finanțe, bănci, contabilitate sau doctor în economie.

Politica prudentă de autorizare dusă de Banca Națională a României a influențat structura sistemului bancar și consolidarea acestuia.

Latura calitativă a acestui proces a constat în autorizarea unui număr relativ restrâns de bănci, dar având o bază de capital solidă și un management performant, care să răspundă specificului activității și cadrului concurențial din domeniul bancar. În acest sens, încă din anul 1992 capitalul social minim necesar pentru înființarea unei bănci în România, a fost stabilit la 5 milioane ECU, potrivit cu nivelul standardelor europene. În prezent pentru înființarea unei bănci, mărimea capitalului minim este de 100 miliarde lei¹. Prin această orientare legată de autorizarea constituirii de bănci cu soliditate financiară s-a evitat proliferarea de bănci cu un capital insuficient și o forță de penetrare redusă în mediul de afaceri, supuse excesiv la riscul sectorial și de credit, ceea

¹ Normele Băncii Naționale a României nr. 5 / 1999 privind capitalul minim al băncilor

ce ar fi putut afecta viabilitatea și stabilitatea sistemului bancar românesc în ansamblul său.

Potrivit Normelor nr. 2/1999 ale Băncii Naționale a României în cazul constituirii băncii pe calea subscripției publice, fondatorii trebuie să participe cu cel puțin 30% la capitalul social al băncii; de asemenea se prevede ca persoanele juridice care au calitatea de fondator sau acționar semnificativ să fie în funcțiune de cel puțin 3 ani.

Banca Națională a României a reglementat încă din anul 1993 condițiile în care regiile autonome în societățile comerciale cu capital de stat la care statul deține o participație de cel puțin 10%, pot participa la constituirea societăților bancare, stabilind unele restricții în acest sens. În conformitate cu Normele Băncii Naționale a României nr. 2/1999 participarea acestora este condiționată de îndeplinirea cumulativă a următoarelor cerințe:

- a) regia autonomă sau societatea comercială să nu fi beneficiat în ultimii 3 ani de subvenții de la bugetul de stat și să nu se fi prevăzut pentru anul în curs ca ea să beneficieze de acestea, aspecte reliefate printr-o confirmare din partea Ministerului Finanțelor;
- b) participația la capitalul social al băncii să fie de cel mult 2% din acestea;
- c) ponderea totală a participațiilor regiilor autonome și ale societăților comerciale cu capital de stat, la care statul deține o participație de cel puțin 10%, să nu depășească 10% din capitalul băncii respective.

Prin adoptarea unor asemenea reglementări s-a întărit gestiunea noilor unități bancare și s-a evitat acordarea unor 'împrumuturi legate', practică care a deteriorat grav situația financiară la Credit Bank S.A., Dacia Felix S.A., Columna S.A.

O altă latură în activitatea de autorizare a constituit-o stimularea, în cadru legal existent, a înființării unor sucursale și filiale ale unor bănci recunoscute pe plan internațional, care să contribuie la o relansare a activității concurențiale.

În acest sens, prin Normele Băncii Naționale a României nr.2/1999 se precizează documentația necesară în vederea obținerii aprobării de înființare, pe care urmează să o prezinte banca stăină, astfel:

- cererea de autorizare;
- copia legalizată de pe actul constitutiv încheiat în formă autentică (denumire, formă juridică, sediul social și modul de funcționare);
- extras din registrul comerțului din țara de origine (înmatricularea băncii și identitatea reprezentanților săi);
- descrierea băncii străine: clasificarea în țara de origine, în funcție de mărimea activelor; descrierea structurii organizatorice, a activității și a acționarilor semnificativi;
- ultimele trei rapoarte ale băncii, certificate de auditori independenți;

-
- descrierea sistemului de reglementare bancară din țara de origine;
 - declarația autorității de supraveghere din țara de origine privind viabilitatea societății bancare și acordul pentru deschiderea unei sucursale în România;
 - hotărârea regimului statutar al băncii străine, referitoare la deschiderea unei sucursale pe teritoriul României;
 - studiul de fezabilitate;
 - comunicare privind identitatea a cel puțin 3 persoane, care urmează să verifice și să semneze bilanțul contabil al sucursalei (art. 60 din Legea nr.58/1998);
 - denumirea băncii sau sucursalei băncii străine autorizate să funcționeze pe teritoriul României, la care se deschide contul unde se transferă capitalul de dotare;
 - alte informații menite să susțină viabilitatea proiectului prezentat.

Potrivit Normelor Băncii Naționale a României nr. 3/1999 privind modificările în situația băncilor sunt supuse aprobării prealabile modificările referitoare la: denumirea, sediul social, obiectul de activitate, nivelul capitalului social, acționarii semnificativi, conducătorii băncii, deschiderea de către bănci de reprezentanțe și sucursale în străinătate, precum și extinderea rețelei interne, numirea auditorului independent.

În ceea ce privește capitalul social sunt supuse aprobării prealabile majorarea capitalului social, inclusiv cea realizată pentru atingerea limitei minime, prevăzută în reglementările Băncii Naționale a României, precum și reducerea acestuia.

În cazul majorării capitalului social, cererea de aprobare semnată de unul din conducătorii băncii va fi însoțită de hotărârea organului statutar, din care să rezulte: suma cu care se va majora capitalul social, nivelul acestuia, modalitatea în care se va realiza majorarea solicitată.

În caz de reducere a capitalului social, hotărârea organului statutar va trebui să respecte minimul de capital social, să arate motivele pentru care se face reducerea și modalitatea de realizare a acesteia.

CAPITOLUL II - REGLEMENTAREA PRUDENȚIALĂ A ACTIVITĂȚII BANCARE

Pentru activitatea băncilor și pentru activitatea de supraveghere este prioritară implementarea reglementărilor prudentiale, care stabilesc limitele în care organele de supraveghere intervin.

După adoptarea primelor reglementări prudentiale în anul 1992, acestea au fost continuu perfecționate și completate, în funcție de noile elemente utilizate pe plan internațional în acest domeniu, precum și de soluțiile adoptate pentru situațiile specifice rezultate din activitatea concretă de supraveghere. Orientările Băncii Naționale a României în acest domeniu au fost luate în concordanță cu principiile stabilite de Comitetul de la Basel privind activitatea de supraveghere bancară, cât și de directivele Uniunii Europene care reglementează activitatea instituțiilor financiare și de credit.

O primă categorie de reglementări ale supravegherii prudentiale urmăresc stabilitatea sistemului bancar și a activității financiar-bancare, prin monitorizarea unor indicatori care să reflecte nivelul capitalizării, capacitatea de a acoperi riscurile bancare, asigurarea unor expuneri în limite rezonabile, precum și un nivel calitativ al acționariatului și administratorilor.

Principalele reglementări prudentiale bancare urmărite în acțiunile întreprinse la societățile bancare privesc:

Capitalul ("C") pe baza datelor și documentelor din evidențele societăților bancare se verifică:

a) Modul de respectare de către societățile bancare a metodologiei de determinare a **fondurilor proprii**, prevăzute de Normele Băncii Naționale a României nr. 16/1995 privind fondurile proprii ale societăților bancare, Circulara Băncii Naționale a României nr. 10/1997 privind unele reglementări referitoare la determinarea fondurilor proprii de către societățile bancare și a Circularei Băncii Naționale a României nr. 14/1997 pentru înlocuirea anexei nr. 3 la Circulara Băncii Naționale a României nr. 10/1997.

În acest sens se va urmări componența capitalului propriu, respectiv:

- capitalul social vărsat;
- primele legate de capitalul vărsat;
- rezultatul reportat reprezentând profitul nerepartizat din exercițiile precedente;
- rezultatul net al exercițiului financiar curent reprezentând profit;
- fondul de rezervă constituit, conform art. 27 din Legea nr. 33/1991 privind activitatea bancară;
- fondul imobilizărilor corporale;
- fondul de dezvoltare;

- alte rezerve, analiticele "Rezerve din diferențe de curs aferente operațiunilor de subscriere și vărsare a capitalului social în valută" și "Rezerve din influențe de curs aferente disponibilităților în valută reprezentând capitalul social vărsat în valută" (potrivit HG 252/1996).

În vederea determinării capitalului propriu urmează a se deduce următoarele elemente: valoarea neamortizată a imobilizărilor necorporale; sumele din profitul net al exercițiului financiar curent reprezentând dividendele și participațiile salariaților și managerului la profit; sumele reprezentând cheltuieli înregistrate în avans, inclusiv cele pentru imobilizări corporale puse în funcțiune; sumele reprezentând imobilizări corporale în curs, materiale, stocuri și debitori, pentru investiții, care depășesc fondul de dezvoltare existent; rezultatul reportat reprezentând pierderea neacoperită din exercițiile financiare precedente; rezultatul net al exercițiului financiar curent reprezentând pierdere.

Totodată organele de supraveghere bancară verifică și componența capitalului suplimentar (poate fi luat în calculul fondurilor proprii în proporție de cel mult 100% din nivelul capitalului propriu):

- rezerva generală pentru riscul de credit;
- sumele legal înregistrate în contul "Alte rezerve", altele decât cele evidențiate în conformitate cu HG nr. 252/1996;
- sumele legal înregistrate în contul "Alte fonduri", reprezentând alte fonduri proprii rezultate din reevaluarea imobilizărilor corporale;
- datoria subordonată (împrumuturi subordonate primite), luată în calcul de maximum 50% din capitalul propriu.

Determinarea nivelului fondurilor proprii, potrivit metodologiei menționate se va face la finele fiecărei luni, pe baza datelor din evidența contabilă și datele se vor transmite la Banca Națională a României - Direcția generală autorizare, reglementare și supraveghere prudențială a societăților bancare.

b) Organele de supraveghere bancară vor analiza modul de respectare de către societățile bancare a metodologiei **indicatorului de solvabilitate**, prevăzută în Normele Băncii Naționale a României nr. 4/1994 și încadrarea acestuia în limitele legale admise. Pentru determinarea indicatorului a se vedea anexa nr. 1.

Adecvarea capitalului (solvabilitatea) se referă la cerința ca fondurile proprii ale unei societăți bancare, formate din capitalul propriu și capitalul suplimentar trebuie să reprezinte cel puțin 8 la sută din totalul activelor și elementelor în afara bilanțului, ponderate în funcție de gradul de risc.

Structura activelor și modul de ponderare a acestora în funcție de ponderea riscului de credit specifică fiecărei categorii de active prevăzută în Normele Băncii Naționale a României nr. 4/1994, este următoarea:

Ponderi de risc	Elemente luate în calcul
0%	- Numerar și disponibil la B.N.R. (casa de lei și valută; disponibil la B.N.R.); - Titluri de valoare; - Credite și avansuri acordate sau garantate; - Alte creanțe asupra pozițiilor menționate se referă la administrațiile publice centrale de specialitate ale statului român sau țări din categoria A; B.N.R.; băncile centrale din țările din categoria A și la instituțiile financiare internaționale.
20%	- Cecuri cupoane și alte elemente în curs de încasare; - Titluri de valoare emise de societăți bancare românești și din țări din categoria A și de administrații locale românești și din țări de categoria A; - Disponibilități și depozite la bănci românești, din țări categoria A sau din categoria B (pe termen de maximum 1 an); - Credite și avansuri acordate; - Alte creanțe; În ambele situații se referă la bănci românești, din țări categoria A sau B (în acest caz pe termen de maximum 1 an), administrații locale și organisme guvernamentale românești și din țări din categoria A.
50%	- Credite și avansuri acordate clienților, garantate cu ipoteci asupra locuințelor; - Cheltuieli anticipate (nededuse din fonduri proprii); - Terenuri și clădiri în proprietatea băncii; - Poziția valutară totală scurtă.
100%	- Alte titluri de valoare; - Alte credite și avansuri acordate; - Participații de capital la instituții financiare; - Alte imobilizări corporale; - Alte active.

Pentru elementele în afara bilanțului, gruparea în funcție de gradul lor de risc este următoarea:

Grupa de risc	Elemente	Factor de conversiune
I. Risc maxim	- Cambii și alte efecte de comerț acceptate la plată de către bănci și care nu sunt avalizate de alte bănci; - Garanții irevocabile de plată emise de societatea bancară.	100%
II. Risc mediu	- Garanții irevocabile emise de bancă, altele decât cele de plată; - Angajamente irevocabile ale băncii de acordare de credite; - Acreditiv deschise și confirmate de către bancă, negarantate cu bunurile care fac obiectul tranzacției.	50%
III. Risc scăzut	- Acreditiv deschise și confirmate de către bancă, garantate cu bunurile care fac obiectul tranzacției; - Cambii și alte efecte de comerț acceptate la plată de către bancă și care sunt avalizate de alte bănci.	20%

În vederea determinării solvabilității, activele vor fi luate în calcul la valoarea lor netă, respectiv după deducerea din valoarea lor a provizioanelor specifice de risc (conform Normelor Băncii Naționale a României nr. 3/1994 privind clasificarea creditelor și constituirea provizioanelor specifice de risc). Băncile vor raporta Băncii Naționale a României nivelul raportului de solvabilitate.

Calitatea și structura activelor ("A"), modul de determinare este prezentat în anexa nr. 3.

Preocupările organelor de supraveghere bancară în acest domeniu, privesc:

a) Analiza respectării de către societățile bancare a prevederilor Normelor Băncii Naționale a României nr. 3/1994 privind **clasificarea creditelor și constituirea provizioanelor specifice de risc**.

Pentru determinarea riscului de credit și a limitării acestuia, societățile bancare au obligația să-și clasifice creditele acordate, în una din următoarele cinci categorii:

Categoria de credit	Conținutul în funcție de evaluarea performanțelor financiare	Nivelul provizionului specific
1. Categoria A credit "standard"	- Performanțele financiare foarte bune și permit achitarea la scadență a dobânzii și a ratei. Totodată, se prefigurează menținerea și în perspectivă a performanțelor financiare la nivel ridicat.	0%
2. Categoria B credit "în observație"	- Performanțele financiare sunt bune sau foarte bune, dar nu pot menține acest nivel în perspectivă mai îndelungată.	5%
3. Categoria C credit "substandard"	- Performanțele financiare sunt satisfăcătoare, dar au o evidentă tendință de înrăutățire.	20%
4. Categoria D credit "îndoielnic"	- Performanța financiară este scăzută și cu o evidentă ciclicitate la intervale scurte de timp.	50%
5. Categoria E credit "pierdere"	- Performanța financiară arată pierderi și există perspective clare că nu pot fi plătite ratele și dobânzile.	100%

În vederea clasificării creditului se folosește o **matrice** rezultată din corelarea grupării în funcție de performanțele financiare și serviciul datoriei, astfel:

Serviciul datoriei Performanțe financiare	BUN ratele și dobânzile sunt plătite la scadență sau cu întârziere de max. 7 zile	SLAB ratele și dobânzile plătite cu o întârziere de până la 30 de zile	NECORESPUNZĂTOR ratele și dobânzile sunt plătite cu o întârziere de peste 30 zile
A	Standard	În observație	Substandard
B	În observație	Substandard	îndoielnic
C	Substandard	îndoielnic	Pierdere
D	îndoielnic	Pierdere	Pierdere
E	Pierdere	Pierdere	Pierdere

Atunci când se determină provizioanele, expunerea debitorului poate fi micșorată doar cu valoarea angajamentelor următoare:

- garanții necondiționate de la Guvernul României sau de la Banca Națională a României;
- garanții necondiționate de la băncile înregistrate în una din țările din categoria A;
- garanții necondiționate de la altă bancă română;
- depozite gajate, plasate la banca însăși;
- colaterale acceptate de conducerea băncii.
- Societățile bancare vor clasifica de două ori pe an - la finele lunilor iunie și decembrie - portofoliul de credite și vor raporta situația la Banca Națională a României.

b) în activitatea organelor de supraveghere bancară intră și analiza respectării prevederilor din Normele Băncii Naționale a României nr. 5/1992 privind **împrumuturile mari acordate clienților** de către societățile bancare.

Potrivit acestor reglementări un împrumut este considerat mare atunci când suma tuturor împrumuturilor acordate unui singur debitor, inclusiv a garanțiilor și a altor angajamente asumate în numele acestuia depășește 10% din capitalul propriu al societății bancare.

Pentru a caracteriza noțiunea de un singur debitor se ia în considerare orice persoană sau grup de persoane fizice sau juridice, care beneficiază, împreună sau cu titlu individual, de împrumuturi și garanții acordate de aceeași bancă, dacă persoanele sunt legate economic între ele, astfel:

- una dintre persoane exercită asupra celorlalte, direct sau indirect, putere de control;
- nivelul cumulat al împrumuturilor acordate reprezintă un singur risc de credit pentru societatea bancară.

În legătură cu modalitatea de acordare a împrumuturilor mari:

- suma totală a împrumuturilor acordate debitorilor nu va putea depăși de 8 ori nivelul capitalului propriu al societății bancare, care reprezintă suma totală a capitalului vărsat și a fondurilor de rezervă, diminuate cu valoarea participațiilor la altă bancă;
- împrumuturile mari acordate unui singur debitor nu pot depăși 20% din capitalul propriu al băncii;
- din prevederile de mai sus sunt excluse împrumuturile garantate de la bugetul de stat sau cele acordate altei societăți bancare sau garantate de altă bancă;
- împrumuturile mari se acordă numai pe baza unei decizii luate în unanimitate de către consiliul de direcție al băncii;

Suma împrumuturilor mari este evidențiată și controlată strict de bănci și vor fi raportate Băncii Naționale a României, la 15 zile de la finele lunii, prin intermediul formularului "Raportarea împrumuturilor mari".

c) Organele de supraveghere bancară vor verifica respectarea de către societățile bancare a prevederilor Normelor Băncii Naționale a României nr. 10/1992 privind **împrumuturile acordate debitorilor aflați în relații speciale cu banca**.

Normele enumera 11 categorii de persoane fizice care sunt considerate că se află în relații speciale cu societățile bancare: salariații societăților bancare, rudele acestora, acționarii semnificativi, societățile comerciale la al căror capital banca participă cu cel puțin 10% sau la al căror capital una din persoanele fizice sau juridice (enumerate la pct. 2 lit. a-d și f) deține o participație de cel puțin 5%, personalul Băncii Naționale a României cu atribuțiuni de supraveghere bancară și alte categorii de persoane fizice și juridice.

Dintre categoriile enumerate, o singură categorie, personalul societății bancare, poate beneficia de acordarea unor împrumuturi în condiții de favoare, care sunt reglementate în cadrul normelor menționate.

d) În desfășurarea acțiunilor de supraveghere se analizează conținutul normelor interne ale băncilor privind condițiile de aprobare, acordare, derulare, utilizare și rambursare a creditelor. Totodată, organele de supraveghere monitorizează modul de respectare de către societățile bancare a prevederilor acestora privind derularea activității de creditare, precum și a garanțiilor constituite de societățile bancare pentru creditele acordate.

e) Analiza de către organele de supraveghere bancară a conținutului indicatorilor utilizați pentru aprecierea bonității clienților.

Supravegherea pozițiilor valutare ale societăților bancare potrivit

Normei Băncii Naționale a României nr. 15/1995 se prevăd reglementări specifice pentru limitarea riscurilor financiare ce pot apare din desfășurarea de operațiuni valutare.

Băncile au obligația de a institui un sistem de evidență adecvat, un sistem de gestiune și supraveghere a riscurilor valutare și un sistem de control permanent care să le permită determinarea:

- **Poziției valutare deschise** într-o monedă străină, care reprezintă diferența dintre total creanțe și total angajamente în moneda respectivă;
- poziție valutară deschisă este definită ca **poziție lungă** în care totalul creanțelor depășește totalul angajamentelor și este considerată **poziție scurtă**, atunci când totalul angajamentelor depășește totalul creanțelor;
- **Poziția valutară totală** reprezintă diferența dintre totalul pozițiilor valutare lungi și totalul pozițiilor valutare scurte, în echivalent lei; determinat pe baza cursurilor de referință ale Băncii Naționale a României, în vigoare la data pentru care se întocmește raportarea. La finele fiecărei zile lucrătoare, poziția valutară totală, nu va putea depăși 10% din fondurile proprii ale societății bancare.

Pentru determinarea creanțelor și angajamentelor care se includ la calcularea pozițiilor valutare se are în vedere că:

- **Totalul creanțelor** reprezintă suma soldurilor conturilor în valută din activul bilanțului plus creanțele în valută care rezultă din tranzacțiile valutare la vedere sau la termen, încheiate de o bancă în nume și în cont propriu, reflectate în afara bilanțului;
- **Totalul angajamentelor** cuprinde suma soldurilor conturilor în valută din pasivul bilanțului, plus angajamentele în valută care rezultă din tranzacțiile valutare la vedere sau la termen încheiate de către o societate bancară în nume și cont propriu, reflectate în afara bilanțului.

La determinarea pozițiilor valutare, potrivit Normelor nr. 4/1999, societățile bancare vor putea lua în calculul pasivelor în valută din categoria celor reprezentând rezultatul financiar, venituri, fonduri și alte rezerve, în valută, numai soldurile conturilor de capital social subscris și vărsat în valută și provizioane specifice de risc constituite în valută. Soldul contului reprezentând provizioane specifice de risc în valută se ia în calcul la un nivel de cel mult 30% din acesta.

La sfârșitul fiecărei zile lucrătoare, poziția valutară totală, determinată ca diferență între totalul pozițiilor valutare lungi și totalul pozițiilor valutare scurte, în echivalent lei, nu va putea depăși nivelul de 10% din fondurile proprii ale societății bancare.

Societățile bancare vor lua măsuri pentru încadrarea în nivelul poziției valutare toate prevăzute mai sus, în termen de 5 zile de la publicarea nomelor.

Sumele în valută care depășesc la sfârșitul zilei nivelul stabilit vor fi vândute obligatoriu Băncii Naționale a României la cursul valutar al acesteia din dimineața zilei lucrătoare următoare.

La stabilirea nivelului creanțelor și angajamentelor, băncile vor respecta reglementările în vigoare referitoare la determinarea profitului sau a pierderii, repartizarea profitului pe destinațiile prevăzute de lege (fondul de rezervă, rezerva generală pentru riscul de credit, fondul de dezvoltare, dividende etc.) și modul de înregistrare al acestora în contabilitate.

Societățile bancare, potrivit Circularei Băncii Naționale a României nr.52/1995 vor raporta zilnic Băncii Naționale a României Direcția generală autorizare, reglementare și supraveghere prudențială, nivelul expunerii lor valutare.

În vederea determinării expunerii valutare, potrivit anexei nr.1 la Normele Băncii Naționale a României nr.15/1995, se întocmește situația prezentată în tabelul următor.

BANCA COMERCIALA X S.A.

FONDURI PROPRII: SUPRAVEGHEREA POZIȚIILOR VALUTARE

- Unități -

Dezive	Cod deviz	Elemente luate în calcul				Curs în lei	Echivalent în lei		Pondere față de fd. proprii (%)	Total de control (+/-) (col.9=(1+2)x5)
		Active	Pasive	În afara bilanțului	Total (+/-) (col. 4 = 1 + 2 + 3)		Poziție lungă (+) (col. 6=4x5)	Poziție scurtă (-) (col.7=4x5)		
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9
DST	XDR									
EURO	EUR									
DOLARSUA	USD									
MARCA GERMANA	DEM									
LIRA STERLINA	GBP									
FRANC FRANCEZ	FRF									
LIRA ITALIANA	ITL									
FLORIN OLANDEZ	NLG									
FRANC BELGIAN	BEF									
COROANA SUEDEZĂ	SEK									
SILING AUSTRIAC	ATS									
FRANC ELVEȚIAN	CHF									
COROANA DANEZA	DKK									
YEN JAPONEZ	JPY									
DOLAR AUSTRALIAN	AUD									
DOLAR CANADIAN	CAD									
LIRA EGIPTEANA	EGP									
PESETAS SPANIOLĂ	ESP									
MARCA FINLANDEZĂ	FIM									
DRAHMA GRECEASCĂ	GRD									
LIRA IRLANDEZA	IEP									
LEU MOLDOVENESC	MDL									
COROANA NORVEGIANĂ	NOK									
ESCUDOS PORTUGHEZI	PTE									
LIRE TURCEȘTI	TRL									
DINAR IUGOSLAV	YUN									
FRANC LUXEMBURGHEZ	LUF									
COROANA CEHEASCĂ	CZK									
TOTAL	TOT	X	X	X	X	X			X	
PVT = Poziția valutară totală					PVT=Total col.6+Total col.7 rd.2				X	X
FP = Fonduri proprii					% din FP=(PVTx100)/FP rd.3				X	X
* Corelații între datele înscrise în anexa 1 cu cele înscrise în anexa 3										

Nr. rd.	Anexa 1		Anexa 3	
	Mod de calcul	Valoare	Mod de calcul	Valoare
4	col.9 rd.total		col.1 rd. (19-47)	
5	col. (6+7-9) rd.total		col.1rd. (22-50)	
6	col. (6+7) rd. total		col.1 rd. (23-51)	

În continuare, în anexa nr. 2 se fundamentează calculul fondurilor proprii, iar în anexa nr. 3 creanțele și angajamentele în valută care se iau în calcul la determinarea pozițiilor valutare.

Transmiterea raportărilor la Banca Națională a României privind formulele prevăzute în anexele nr. 1, 2 și 3 la Normele nr. 15/1995 se face în termen de 3 zile lucrătoare ulterioare zilei pentru care acestea se întocmesc.

Managementul ("M") organele de supraveghere vor face aprecieri privind calitatea activității de conducere existentă la societatea bancară analizată.

În problematica ce se va urmări cu acest prilej se includ ca laturi esențiale ale managementului:

- strategia societății bancare;
- realizarea politicilor bancare specifice;
- optimizarea activității bancare, prin corelarea operațiilor active cu cele pasive și valorificarea superioară a resurselor mobilizate de bancă prin angajarea unor operațiuni active, care să aducă o profitabilitate ridicată;
- optimizarea raportului dintre venituri și costuri, care să constituie o sursă efectivă a creșterii profitului bancar;
- modul de organizare a structurilor bancare;
- conducerea și administrarea băncii și funcționarea organelor de conducere;
- divizarea responsabilităților;
- stabilirea competențelor și analiza gradului de descentralizare a atribuțiilor;
- calitatea normelor de funcționare bancară și a procedurilor interne;
- eficiența controlului intern și a controlului financiar preventiv.

Un domeniu cu o semnificație majoră în analiza efectuată de organele de supraveghere bancară privește **profitabilitatea și rentabilitatea ("E" - Earnings)**, în legătură cu care se urmărește:

a) Respectarea prevederilor stabilite de legislația în vigoare privind **determinarea rezultatelor financiare de către societățile bancare.**

b) Urmărirea în evoluție a **indicatorilor de profitabilitate și rentabilitate**, vezi anexa nr. 3 cunoscute ca instrumentele de analiză și apreciere în domeniul bancar au o individualitate proprie, astfel:

- indicatorii privind rentabilitatea capitalului social, cel privind profitul net brut din capitalurile proprii și cel privind profitul net la capitalurile proprii medii, reflectă rezultatele managementului bancar, fiind cea mai semnificativă expresie a profitului obținut în funcție de capital (return on equity) și indică pentru acționari modul de concretizare a angajării lor în activitatea bancară;

- determinarea ratei rentabilității prin raportarea profitului brut/net la veniturile totale reflectă influența dimensiunii veniturilor asupra nivelului profitului;
- indicatorul de solvabilitate obținut prin raportarea profitului net/brut la totalul cheltuielilor are o semnificație aparte căci evidențiază necesitatea de a se reduce toate categoriile de cheltuieli bancare (cu operațiunile, de funcționare, de întreținere a rețelei etc), în vederea îmbunătățirii indicatorului;
- semnificația indicatorului privind costul activității determinat prin raportarea cheltuielilor totale la veniturile totale constă în necesitatea de a minimiza numărătorul și a maximiza numitorul, precum și de a asigura în dinamică o creștere mai accelerată a veniturilor față de cheltuieli, ceea ce contribuie la o corelație mai favorabilă exprimată prin indicatorul analizat.

c) Organele de supraveghere bancară vor analiza în mod riguros modul în care societățile bancare respectă **normele interne** privind calculul dobânzilor, comisioanelor, taxelor și spezelor bancare ce privesc operațiunile bancare efectuate pentru clienți.

În atribuțiile organelor de supraveghere bancară intră urmărirea **lichidității ("L")**, reflectată în anexa 1 realizată pe baza datelor din evidența societăților bancare, pentru a se putea reflecta capacitatea băncii de a acoperii obligațiile curente de plată cu disponibilitățile existente.

Prin determinarea indicatorilor de lichiditate se va urmări evaluarea raportului dintre resurse și plasamente în funcție de termenele de scadență ale creanțelor și termenele de exigibilitate ale angajamentelor și obligațiilor de plată.

Activitatea de trezorerie trebuie să urmărească în permanență asigurarea unei corelații optime între scadențele activelor și pasivelor băncii și creșterea ponderii surselor de finanțare pe termen mediu și lung, menținându-se constantă o bună capacitate a băncii de a face față eventualelor cereri de restituire a depozitelor.

În ceea ce privește **participarea unei societăți** bancare la capitalul social al **societăților nebancare**, aceasta nu poate depăși 20% din capitalul unei firme care nu are legătură cu activitatea bancară; dacă participarea este la **capitalul altei bănci**, nivelul este de până la 5% din capitalul acesteia, cu condiția participării și a unei societăți bancare persoană juridică străină sau a unei instituții financiare internaționale.

O altă categorie a reglementării prudentiale se referă la închiderea exercițiilor financiare anuale, întocmirea și verificarea bilanțurilor contabile anuale și a raportărilor financiar-contabile trimestriale.

Banca Națională a României a conlucrat cu Ministerul Finanțelor și băncile comerciale la elaborarea unei noi metodologii contabile aplicabilă

societăților bancare, aliniată la standardele Uniunii Europene, potrivit programului FESAL, încheiat de Banca Mondială cu România.

Activitatea din acest domeniu s-a concretizat în elaborarea unui plan unic de conturi, a modelului de bilanț contabil, a normelor metodologice pentru întocmirea și utilizarea bilanțurilor de către bănci, precum și a noi norme de ținere a evidenței contabile bancare.

CAPITOLUL III - SUPRAVEGHEREA PRUDENTIALĂ

Principalele obiective urmărite de organele de supraveghere bancară privesc:

- evaluarea gradului de performanță a societăților bancare, a viabilităților, analiza evoluțiilor și a tendințelor în cadrul sistemului bancar;
- identificarea situațiilor de neîncadrare în indicatorii de prudență bancară, potrivit reglementărilor Băncii Naționale a României în domeniu;
- semnalarea organelor de supraveghere ale Băncii Naționale a României a cazurilor de deteriorare a situației financiare a băncilor, în vederea stabilirii măsurilor necesare și pentru aplicarea de sancțiuni prevăzute de lege, atunci când se constată nerespectarea normelor prudentiale.

Pentru realizarea supravegherii prudentiale a băncilor, persoane juridice române și a sucursalelor băncilor străine, Banca Națională a României utilizează două metode:

a) Societățile bancare, potrivit reglementărilor de prudență bancară au obligația să transmită date și informații Băncii Naționale a României, pe baza cărora aceasta **realizează supravegherea bancară pe baza raportărilor băncilor.**

Pentru a se realiza acest deziderat, băncile raportează următorii indicatori de apreciere a performanțelor financiare, a stabilității și viabilității bancare:

- indicatorul de solvabilitate (adecvarea capitalului);
- împrumuturile mari acordate clienților;
- poziția valutară zilnică;
- clasificarea creditelor și constituirea provizioanelor specifice de Băncile au obligația să depună situații financiar contabile și situații financiare periodice, astfel:
 - la Direcția generală autorizare, reglementare și supraveghere prudentială a societăților bancare din cadrul Băncii Naționale a României se depun situațiile întocmite, în conformitate cu metodele și normele metodologice aprobate prin Ordinul nr. 1524/1998;
 - la direcțiile generale ale finanțelor publice și controlului financiar de stat județene, respectiv a municipiului București, se depun situațiile și modelele întocmite în conformitate cu modelele și normele metodologice prevăzute în Ordinul nr.1524/1998, care sunt prevăzute în Normele Ministerului Finanțelor referitoare la

întocmirea, verificarea și centralizarea raportărilor contabile periodice ale agenților economici.

Banca Națională a României împreună cu băncile actualizează periodic modelele situațiilor financiar-contabile pentru bănci și normele metodologice privind întocmirea și utilizarea acestora, supunându-le aprobării Ministerului Finanțelor, în vederea aplicării lor.

Supravegherea prudențială pe baza raportării băncilor a fost dublată de un proces intens de analiză și investigare la sediul Băncii Centrale, urmat de atenționări scrise către conducerea băncilor, în vederea luării de măsuri pentru încadrarea în normele și regulile de prudență bancară, precum și de aplicare a unor sancțiuni prevăzute de lege pentru nerespectarea sistematică a acestora.

O latură semnificativă a activității de supraveghere prudențială este faptul că, rezultatele și concluziile analizelor efectuate vor sta la baza orientării și programării acțiunilor viitoare de inspecție.

b) Supravegherea prin inspecțiile la fața locului prin constatările care se materializează în procese verbale ce reflectă toate aspectele de nerespectare a reglementărilor de prudență bancară. Totodată, prin inspecțiile bancare se identifică unele probleme cu caracter general care afectează activitatea băncilor, cum ar fi: capitalizarea redusă, orientări limitate sau neadecvate în administrarea resurselor și plasamentelor, neurmărirea evoluției unor indicatori esențiali, precum și un control preventiv și intern cu o eficiență restrânsă.

Potrivit aprecierii specialiștilor, inspecțiile la fața locului reprezintă forma cea mai completă și complexă de supraveghere a sistemului bancar.

Această apreciere pornește de la caracterul larg și de substanță a verificărilor asupra a numeroase operațiuni și documente bancare. În același timp sunt supuse analizei și investigații:

- utilizarea resurselor și efectuarea plasamentelor;
- constituirea și înregistrarea fondurilor;
- calitatea activelor;
- determinarea riscurilor și modul lor de acoperire cu provizioane și rezerve;
- încadrarea în indicatorii de solvabilitate și lichiditate;
- analiza costurilor resurselor atrase și împrumutate;
- situația profitabilității și a poziției financiare;
- calitatea conducerii etc.

astfel încât să rezulte în final pentru unitatea bancară cercetată, gradul de stabilitate și viabilitate în cadrul sistemului bancar.

În echipele de inspecție de la sediile băncilor participă reprezentanți ai Băncii Naționale a României, personal din bancă împuternicit în acest sens sau auditori independenți (potrivit Legii nr. 58/1998, art. 67). La verificarea sucursalelor și filialelor băncilor străine pot participa și unii reprezentanți ai autorității de supraveghere din țara de origine a băncii străine.

Băncile au obligația de a permite acestor reprezentanți ai Băncii Centrale sau auditorilor numiți de Banca Națională a României, să examineze evidențele, conturile și operațiunile și să le furnizeze toate documentele și informațiile solicitate legate de desfășurarea operațiunilor bancare, administrarea, gestionarea și controlul intern.

Banca Națională a României cooperează cu autoritățile de supraveghere bancară ale statelor în care funcționează unități românești, pentru a realiza supravegherea prudențială a acestora.

În procesul de supraveghere prudențială, în paralel cu inspecțiile bancare, echipele care analizează activitatea băncilor desfășoară și acțiuni de îndrumare a societăților bancare, propunând soluții și măsuri de îmbunătățire a activității bancare controlate.

CAPITOLUL IV - ANALIZA UNUI STUDIU DE CAZ CONCLUZII SI PROPUNERI

În baza datelor din bilanțul contabil al Băncii "X", la 31 decembrie 1997 s-au întocmit situațiile cu date și informații (anxa nr. 4) privitoare la:

- calculul fondurilor proprii;
- raportarea împrumuturilor mari;
- clasificarea creditelor acordate în lei și valută;
- structura activelor din bilanț, ponderate în funcție de risc;
- structura elementelor în afara bilanțului, ponderate în funcție de risc.

Pe baza elementelor de mai sus determinate conform Normelor Băncii Naționale a României nr. 4/1994 s-a calculat raportul de solvabilitate al Băncii "X" la 31 decembrie 1997, prezentat în tabelul următor:

CALCULAREA RAPORTULUI DE SOLVABILITATE

ELEMENTE LUATE IN CALCUL	Nr. rd.	SUMA
A	B	1
Total fonduri proprii (calculul fondurilor proprii col 3 rd. 41)	1	104119
Total elemente din bilanț ponderate în funcție de risc (formular II col 3 rd. 62)	2	14871351
Total elemente în afara bilanțului ponderate în funcție de risc (formular IV col. 3 rd. 14)	3	166298
RAPORT DE SOLVABILITATE (rd 1* 100/(rd. 2 + rd 3)	4	6,92

Totodată, pe baza datelor din bilanț, precum și din evidențele contabile ale băncii (anexa nr.5) s-au determinat:

- creanțele și angajamentele în valută ale băncii;
- poziția valutară a băncii la data de 31 decembrie 1997, în conformitate cu Normele nr. 15/1995 și Circulara Băncii Naționale a României nr. 52/1995 privind supravegherea pozițiilor valutare;

În ceea ce privește pozițiile de "alte active" și "alte pasive" în valută nu s-au luat în calcul, întrucât valoarea acestora s-a considerat a fi nesemnificativă.

Din raporturile băncii rezultă o calitate relativ bună a activității acesteia.

Totuși, este de remarcat faptul că banca nu a acordat importanța necesară stabilității financiare pe termen lung, precum și calității financiare pe termen lung, precum și calității portofoliului de credite, așa cum rezultă din tabelul următor:

Din analiza raportărilor efectuate de Banca "X" la 31 decembrie 1997, rezultă următoarele concluzii:

1. Fondurile proprii ale societății bancare formate din capitalul propriu și capitalul suplimentar reprezintă 6.46% din totalul activelor și elementelor din afara bilanțului ponderate în funcție de risc față de 8 procente cât reprezintă nivelul minim de solvabilitate cerut de reglementările în vigoare. Rezultă că adecvarea capitalului nu se realizează la societatea bancară analizată aceasta prezentând un risc ridicat de solvabilitate.
2. Împrumuturile acordate debitorilor mari nu depășesc, cumulate pe client, 20 de procente din fondurile proprii ceea ce identifică un grad redus al riscului de credit;
3. Poziția valutară totală nu depășește 20 de procente din fondurile proprii, aceasta realizându-se la nivelul de 17.93%.
4. Participația băncii la capitalul altor societăți bancare și nebankare se ridică la nivelul de 0.59% în vreme ce nivelul maxim este de 20% pentru societățile nebankare și respectiv 5% pentru societățile bancare;

CLASIFICAREA CREDITELOR
- TOTAL CREDITE ACORDATE ÎN LEI ȘI VALUTĂ -

Data editare:

CATEGORIA DE CREDIT	SUMA TOTALA	GARANȚII SI COLATERALE	SUMA NETA	COEF. PROV.	NIVEL FOND PROVIZIOANE	
					NECESAR	EXISTENT
STANDARD	1635727	392575	1243152	0.00	0.00	0.00
IN OBSERVAȚIE	1022330	153349	868981	0.05	43449	45000
SUBSTANDARD	886020	115182	770838	0.20	154168	30000
ÎNDOIELNIC	1840193	496852	1343341	0.50	671671	40500
PIERDERE	1431260	300565	1130695	1.00	1130695	34500
TOTAL	6815530	1458523	5357007	X	1999983	150000.00

5. Banca a realizat clasificarea împrumuturilor pe categorii în funcție de riscul acestora. Se menționează că nivelul creditelor din categoria substandard, îndoielnic și cu pierdere este de 3.244.874 mii lei în sumă netă față de totalul de 5.537.007 mii lei ceea ce constituie un motiv de îngrijorare pentru factorii de reglementare.

Față de cele mai sus, în vederea îmbunătățirii situației financiare a băncii se pot formula următoarele **propuneri**:

1. Majorarea fondurilor proprii prin creșterea veniturilor, în special în ceea ce privește volumul dobânzilor printr-o orientare mai eficientă a plasamentelor băncii, precum și reducerea cheltuielilor printr-o structurare mai adecvată a depozitelor în direcția celor la vedere și prin restrângerea cheltuielilor de funcționare și în special a celor cu salarii.

De asemenea, este necesară o regândire a politicii băncii în domeniul comisioanelor, având în vedere necesitatea acoperirii cheltuielilor de funcționare cu valoarea încasată a acestora.

2. O analiză mai aprofundată a activelor purtătoare de risc, întrucât ponderea cea mai mare a acestora o constituie creditele, care sunt active purtătoare de risc maxim. În acest sens apreciem indicată orientarea plasamentelor băncii, în perioada următoare, și în direcția achiziționării de titluri de stat, care reprezintă active cu risc zero și totodată sunt purtătoare de o dobândă superioară celei de la credite.

3. Restructurarea portofoliului de credite printr-o selectivitate sporită în acordarea de credit, astfel încât să se reducă ponderea creditelor cu risc major, respectiv "substandard", "îndoielnice" și cu "pierdere" la un nivel de circa 30% în perioada următorilor 2 ani.

4. În același timp este necesară urmărirea cu mai multă atenție a evoluției financiare a clienților creditați, în vederea prevenirii deprecierei activității acestora, care să influențeze calitatea creditelor acordate de bancă și de asemenea să se preîntâmpine evoluțiile nefavorabile, printr-o participare mai activă a băncii la derularea activității clienților prin consiliere financiară, monitorizare, analiză de proiecte etc.

La banca analizată se impune o perfecționare a participației acesteia la capitalul unor societăți bancare și respectiv nebancare având în vedere nivelul limitat de 0.59% față de 5% și respectiv 20% care este nivelul maxim admis de reglementări. Menționăm că plasamentele din acesta categorie reprezintă investiții financiare pe termen lung considerate ca fiind fără risc de pierdere.

5. În domeniul valutar, deși poziția valutară se încadrează în nivelurile admise, menținerea unei poziții lungi pe o perioadă îndelungată este supusă riscurilor ce decurg din evoluția cursurilor valutare și din deprecierea monedei naționale. Pentru aceasta se impune o redistribuire mai flexibilă a plasamentelor în valută monitorizându-se permanent piața valutară internațională și evoluțiile acesteia, condiționate de apariția EURO, comparativ cu situația pe piață a dolarului SUA.

În activitatea de viitor a băncii, considerăm că trebuie acordată mai multă atenție echilibrului între resurse și plasamente, stabilității financiare, precum și indicatorilor de eficiență concretizați printr-un nivel ridicat de profitabilitate. De asemenea, considerăm că este necesară o îmbunătățire a calității managementului băncii, reflectată în elaborarea unei politici bancare pe termen scurt, care să fie inclusă într-o strategie de dezvoltare.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVA

- Basno Cezar, Dardac Nicolae, Floricel C.- Monedă, Credit, Bănci, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997.
- Cerneă Silviu - Bani și creditul în economiile contemporane, Editura Enciclopedică, București, 1994.
- Dăianu Daniel - Echilibrul economic și moneda, Editura Humanitas, București, 1993.
- Dedu Vasile - Managementul bancar, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995.
- Dedu Vasile - Gestiunea bancară, Centrul Editorial Poligrafic, ASE, București, 1995.
- Dumitrescu I. St. - Tratat de monedă - Schimbul și tehnica monetară, București, 1948.
- Ghizari Iota Emil - Obiective și instrumente ale politicii monetare în România, București, teză de doctorat, 1998.
- Ionete Constantin - Criza de sistem a economiei de comandă și etapa sa explozivă, Editura Expert, București, 1993.
- Isărescu Mugur - Politica monetară și stabilizarea macroeconomică în România, Romanian Business Journal, nr. 9, martie 1995.
- Kirițescu Costin - Stabilitatea - atribut esențial al banilor, Caiete de studii, nr. 1, 1995, BNR, București.
- Kirițescu Costin - Monedă - mică Enciclopedie, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982.
- Păușescu V. - Tehnica operativă și evidența în bănci, Tipografia ASE, București, 1991.
- Pecchioli R. M. - Le controle prudential des banques, OECD, Paris, 1987.
- Rădulescu Eugen - Politica monetară în procesul de dezvoltare a economiei românești, ASE, București, 1997.
- Roxin Luminița - Modernizarea structurilor bancare românești, ASE, București, 1995.
- Săvoiu Vasile - Rolul Băncii Centrale în sistemele de plăți de interes național, ASE, București, 1998.
- Slăvescu V. - Curs de monedă, credit, schimb, Editura Srisul Românesc, Craiova, 1932.
- Stănescu Dragoș - Politici bugetare și monetare privind realizarea tranziției spre economia de piață, ASE, București, 1998.
- Turcu I. - Operațiuni și contracte bancare, Lumina Lex, București, 1994.
- Vasilescu Eugen - Managementul proceselor monetare și teoria inflației, Editura Cidin - Optimal, București, 1992.
- *** Banca Națională a României - Raport anual, 1993 - 1997.
- *** Banca Națională a României - Caiete de studii, 1993 - 1997.
- *** International Monetary Fund Institute - Money, Credit and Interest Rates, IMF Institute.

*** Banca Națională a României - Norme elaborate în domeniul supravegherii prudențiale.

*** Ministerul Finanțelor - Revista de Finanțe, Credit, Contabilitate, Colecția anilor, 1993 - 1997.

*** Revista Română de Statistică - Colecția anilor, 1993 -1997.

Anexa nr. 1 - Indicatori de apreciere a solvabilității

Nr. crt.	INDICATOR	MODUL DE CALCUL
1.	Raportul de solvabilitate (1)	Fonduri proprii Active ponderate în funcție de risc + Elemente afară bilanț ponderate în funcție de risc
2.	Raportul de solvabilitate (2)	Capital propriu Active ponderate în funcție de risc + Elemente afară bilanț ponderate în funcție de risc
3.	Rata generală de risc	Total elem. bil pd. În funcție de risc + Total elem. afară bilanț pd. În funcție de risc Total elem. ML la vaL contabilă + Total elem. afară biL la val contabilă
4.	Rata capitalurilor proprii	Capitaluri proprii Total active

INDICATORI DE APRECIERE A LICHIDITĂȚII

Nr. crt.	INDICATOR	MODUL DE CALCUL
1.	Lichiditatea imediată	Disponibilități active Disponibilități pasive * Datorii
2.	Lichiditatea curentă	Active curente Pasive curente

Anexa 2 - Indicatori de apreciere a profitabilității si rentabilității

Nr. crt.	INDICATOR	MODUL DE CALCUL
1.	Rata creditelor restante la provizioane specifice de risc	Credite restante Provizioane specifice de risc de credit
2.	Profitul net raportat la capitalurile proprii	Profit net Capitaluri proprii medii
3.	Rentabilitatea capitalurilor proprii	Profit brut / (net) Capitaluri proprii
4.	Rata rentabilității	Profit brut / (net) Venituri totale
5.	Rentabilitatea	Profit brut / (net) Cheltuieli totale
6.	Costul activității	Cheltuieli totale Venituri totale
7.	Rentabilitatea capitalului social	Profit net Capital social

Anexa 3 - Indicatori de apreciere a lichidității activelor

Nr. crt.	INDICATOR	MODUL DE CALCUL
1.	Rata creditelor și dobânzilor provizionate la capitalul propriu și provizioane	(Credite + dobânzi) "în observ." * "substand" + "îndoielnice" + "pierderi" Capital propriu + Provizioane specifice risc cred + dobândă
2.	Rata riscului de credit	(Credite + dobânzi) "în observ." + "substand" * "îndoielnice" * "pierderi" Total expunere de credit
3.	Rata riscului de credit pentru creditele "îndoielnic" și "Pierderi"	(Credite + dobânzi) clasific. "îndoielnice" + "Pierderi" Total expunere de credit
4.	Rata creditelor restante	Credite restante Total credite brute
5.	Rata provizioanelor specifice de risc	Provizioane specifice de risc de credit și dobândă Total expunere de credit
6.	Grad de accelerare a riscului de credit	Provizioane specifice de risc de credit constituite Provizioane specifice de risc de credit necesare
7.	Ponderea creditelor acordate în totalul plasamente	Total credite Total plasamente
8.	Rata veniturilor neîncasate	Dobânzi, comisioane și taxe de încasat Venituri totale
9.	Rata dobânzilor neîncasate	Dobânzi neîncasate în termen Dobânzi de încasat

Indicatori privind structura activelor

Nr. crt.	INDICATOR	MODUL DE CALCUL
1.	Ponderea plasamentelor din credite în active	Credite brute Total active
2.	Ponderea imobilizărilor în active	Active imobilizate Total active

Anexa 4 - Elementele necesare determinării raportului de solvabilitate

I. CALCULUL FONDURILOR PROPRII

ELEMENTE LUATE IN CALCUL	Nr. rd.	VALOARE CONTABILA	COEF.DE AJUSTARE	VALOARE AJUSTATA
A	B	1	2	3
Capital social vărsat	1	293900.00	X	293900.00
Primele legate de capital vărsate	2		X	
Fondul de rezerva	3	361513.00	X	361513.00
Rezultatul reportat, reprezentând profit nerepartizat	4	206032.00	X	206032.00
Rezultatul net al axercitiului curent reprez.profit	5	680322.00	X	680322.00
Fondul imobilizărilor corporale	6	280654.00	X	280654.00
Fondul de dezvoltare	7	317253.00	X	317253.00
Sumele înscrise în contul "Alte rezerve" cf.HG 252/1996, din care:	8	46926.00	X	46926.00
- analitic "Rezerve din diferente de curs aferente oper. de subscr.și vărsare a capit.soc.în valuta"	9	12526.00	X	12526.00
- analitic "Rezerve din influente de curs aferente disponibilităților în valuta reprezentând capital social vărsat în valuta"	10	10220.00	X	10220.00
Total (rd.1 la 8)	11	2186600.00	X	2186600.00
Imobilizări necorporale	12	606524.00	X	606524.00
Amortizarea aferenta imobilizărilor necorporale	13	280654.00	X	280654.00
Valoarea neamortizata a imobilizărilor necorporale (rd.12-rd.13)	14	325870.00	X	325870.00
Dividende	15	155675.00	X	155675.00
Participatii ale salariaților la profit	16	32042.00	X	32042.00
Cota de participare a managerului la profit	17		X	
Cheltuieli înregistrate în avans, din care:	18	3931.00	X	3931.00
- aferente imobiliz.corporale puse în funcțiune	19		X	
Imobilizări corporale în curs	20	217961.00	X	217961.00
Materiale pentru investiții	21	9877.00	X	9877.00
Stocuri pentru investiții	22		X	
Debitori pentru investiții	23		X	
Fondul de dezvoltare existent	24	317253	X	317253
Sume ce depășesc fondul de dezvoltare existent (rd.20 la 23 - rd.24)	25	89415.00	X	89415.00
Rezultatul reportat reprez.pierdere neacoperita	26		X	
Rezultatul net al exercițiului crt.reprez.pierdere	27		X	

ELEMENTE LUATE IN CALCUL	Nr. rd.	VALOARE CONTABILA	COEF.DE AJUSTARE	VALOARE AJUSTATA
Total elemente deductibile (rd.14 la18 + rd.25 la27)	28	1490180.00	X	1490180.00
Total capital propriu (rd.11 - rd.28)	29	696420.00	X	696420.00
Rezerva generala pentru riscul de credit	30	144295.00	X	144295.00
Sumele inregistrate în contul 'Alte rezerve', altele decât cele evid. în cf. HG 252/96 și incluse la rd.8	31	241180.00	X	241180.00
Sumele inregistrate în contul 'Alte fonduri'	32	783.00	X	783.00
Soldul creditor al contului "Decontări din influente de curs valutar"	33	181655.00	X	181655.00
Împrumuturi subordonate primite (datoria subordonata)	34		X	
Total (rd.30 la 34)	35	350913.00	X	350913.00
Soldul debitor al contului "Decontări din influente de curs valutar"	36		X	
Total capital suplimentar (rd.35 - rd.36)	37		X	
Participatii la capitalul altor societăți bancare	38		X	
Împrumuturi subordonate acordate altor societăți bancare	39	6214.00	X	6214.00
Total elemente deductibile (rd.38 + rd.39)	40	6214.00	X	6214.00
Total fonduri proprii (rd.29+rd.37-rd.40)	41	1041119.00	X	1041119.00

RAPORTAREA ÎMPRUMUTURILOR MARI La data de ...

Nr. rd.	Fondurile proprii la data raportării	10% din fondurile proprii	20% din fondurile proprii	800% din fondurile proprii
1	1041119	104112	208224	8328952

Nr. rd.	Numele debitorului	Cod fiscal	împrumuturi	Garanții și alte angajament	Total împrumut mare	% am fondurile proprii	rezerve specifice (provizioane)
2			45794	26476	72270	6.94	12286
3			32722	24647	57369	5.51	9752
4			30293	20590	50883	4.89	8650
5			27532	15978	43510	4.18	7398
6							
7							
8							
9							
10							
	TOTAL	X	136341	87691	224032	X	38086

Structura fișierului ce se va transmite pentru acest raport este prevăzută în specificațiile tehnice

II. STRUCTURA ACTIVELOR DIN BILANȚ, PONDERATE ÎN FUNCȚIE DE RISC

ELEMENTE LUATE ÎN CALCUL	Nr. rd.	VALOARE CONTABILĂ	PONDERE DE RISC %	VALOARE PONDERATĂ (COL1x2/100)
A	B	1	2	3
Numerar și disponibil la Banca Națională a României: (rd.2+rd.3)	1	255420.00	0.00	0.00
Casa de lei și de valută	2	162993.00	0.00	0.00
Disponibil la Banca Națională a României	3	92427.00	0.00	0.00
Titluri de valoare emise de: (rd.5 la rd.8)	4	2298692.00	0.00	0.00
Administr. publică centrală de specialit. a statului român	5	2298692.00	0.00	0.00
Administrația centrală a tarilor din categoria A	6		0.00	0.00
Băncile centrale din țările din categoria A	7		0.00	0.00
Instituții financiare internaționale	8		0.00	0.00
Credite și avansuri acordate (sau garantate de acestea): (rd.10 la rd.14)	9	0.00	0.00	0.00
Administr. publice centrale de specialit. a statului român	10		0.00	0.00
Administrației centrale a tarilor din categoria A	11		0.00	0.00
Băncii Naționale a României	12		0.00	0.00
Băncilor centrale din țările din categoria A	13		0.00	0.00
Instituțiilor financiare internaționale	14		0.00	0.00
Alte creanțe asupra: (rd.16 la rd.20)	15	134922.00	0.00	0.00
Administr. publice centrale de specialit. a statului român	16		0.00	0.00
Administrației centrale a tarilor din categoria A	17		0.00	0.00
Băncii Naționale a României	18		0.00	0.00
Băncilor centrale din țările din categoria A	19		0.00	0.00
Instituțiilor financiare internaționale	20		0.00	0.00
Elemente deductibile din capital: (rd.22 la rd.26)	21	430994.00	0.00	0.00
Valoarea neamortizată a imobilizărilor necorporale	22	325870.00	0.00	0.00
Cheltuieli înregistrate în avans	23	3931.00	0.00	0.00
Sume ce depășesc fondul de dezvoltare existent, afer. imobiliz. corp. în curs, mat. pt. invest., stocuri pt. invest. și debitorilor pt. invest. (inscr. la rd.25 din calc. fd. proprii)	24	94979.00	0.00	0.00
Împrumuturi subord. acordate altor societăți bancare	25		0.00	0.00
Participații la capitalul altor societăți bancare	26	6214.00	0.00	0.00
Cecuri, cupoane și alte elem. în curs de încasare	27	19068.00	0.00	0.00

ELEMENTE LUATE IN CALCUL	Nr. rd.	VALOARE CONTABILA	PONDERE DE RISC %	VALOARE PONDERATA (COL1x2/100)
Titluri de valoare emise de: (rd.29 la rd.32)	28	2924.00	20.00	584.80
Societăți bancare românești	29	2924.00	20.00	584.80
Banei din tarile din categoria A	30		20.00	0.00
Administrația locala din România	31		20.00	0.00
Administrația locala din tarile din categoria A	32		20.00	0.00
Credite și avansuri acordate (sau garantate de acestea): (rd.34 la rd.40)	33	0.00	20.00	0.00
Băncilor românești	34		20.00	0.00
Băncilor din țările din categoria A	35		20.00	0.00
Băncilor din țările din categoria B cu scadență de maximum 1 an	36		20.00	0.00
Administrației locale din România	37		20.00	0.00
Administrației locale din tarile din categoria A	38		20.00	0.00
Organismelor guvernamentale din România	39		20.00	0.00
Organismelor guvernamentale din tarile din categoria A	40		20.00	0.00
Disponibilități și depozite la: (rd.42 la rd.44)	41	4360969.00	20.00	872193.80
Banei românești	42	2351167.00	20.00	470233.40
Banei din tarile din categoria A	43	2009802.00	20.00	401960.40
Banei din tarile din categoria B pe termen de max.1 an	44		20.00	0.00
Alte creanțe asupra: (rd.46 la rd.52)	45	0.00	20.00	0.00
Societăților bancare românești	46		20.00	0.00
Băncilor din tarile din categoria A	47		20.00	0.00
Băncilor din tarile din categoria B cu scadenta de maximum 1 an	48		20.00	0.00
Administrației locale din România	49		20.00	0.00
Administrației locale din tarile din categoria A	50		20.00	0.00
Organismelor guvernamentale din România	51		20.00	0.00
Organismelor guvernamentale din tarile din categoria A	52		20.00	0.00
Credite și avansuri acordate clienților, garantate cu ipotecă asupra locuințelor	53	274582.00	20.00	54916.40
Terenuri și clădiri ocupate de banca pentru scopurile activității sale	54	256750.00	50.00	128375.00
Alte titluri de valoare	55		100.00	0.00
Alte credite și avansuri acordate	56	6540948.00	100.00	6540948.00
Participatii de capital la instituții financiare și la alte entități nebancare	57	6214.00	100.00	6214.00
Alte imobilizări corporale, inclusiv sumele aferente imobilizărilor corporale în curs, care nu au fost incluse la rd.24	58	16757.00	100.00	16757.00
TOTAL ACTIVE DIN BILANȚ (rd.1+4+9+15+21+27+28+33+41+45+53:59)	59	14598240.00	X	14598240.00
Poziția valutară totală scurtă	60	273111.00	100.00	273111.00

III. CONVERSIA ELEMENTELOR IN AFARA BILANȚULUI, IN ECHIVALENT CREDIT

ELEMENTE LUATE IN CALCUL	Nr. rd.	VALOARE CONTABILA	FACTOR DE CONVERSIE	VALOARE PONDERATA (COL 1X2/100)
A	B	1	2	3
Cambii și alte efecte de comerț acceptate la plata de către societatea bancara și care nu sunt avalizate de alte bane	1	35393.00	1.00	353.93
Garanții irevocabile de plata emise de către societatea bancara	2	142753.00	1.00	1427.53
Garanții irevocabile de plata emise de către societatea bancara, altele decât cele de plata	3	73252.00	0.50	366.26
Angajamente irevocabile ale societ. bancare de acordare de credite	4	358952.00	0.50	1794.76
Acreditiv deschise și confirmate de către societatea bancara, negarantate cu bunurile care fac obiectul tranzacției	5	65245.00	0.50	326.22
Acreditiv deschise și confirmate de către societatea bancara, garantate cu bunurile care fac obiectul tranzacției	6	127500.00	0.20	255.00
Cambii și alte efecte de comerț acceptate la plata de către societatea bancara și care sunt avalizate de alte bane	7	369878.00	0.20	739.75
Total de control (rd.1:7)	8	1172973.00	X	5263.45

IV. STRUCTURA ELEMENTELOR IN AFARA BILANȚULUI, IN ECHIVALENT CREDIT, IN FUNCȚIE DE BENEFICIARII ACESTOR FACILITAȚI

CATEGORII DE BENEFICIARI	Nr. rd.	VALOARE CONTABILA	PONDERE DE RISC %	VALOARE PONDERATA (COL1x2/100)
A	B	1	2	3
Administrația publică centrală de specialitate a statului roman	1		0	
Administrația centrală a tarilor din categoria A	2		0	
Banca Națională a României	3		0	
Băncile centrale din tarile din categoria A	4		0	
Instituțiile financiare internaționale	5		0	
Băncile românești	6		20	
Băncile din tarile din categoria A	7		20	

CATEGORII DE BENEFICIARI	Nr. rd.	VALOARE CONTABILA	PONDERE DE RISC %	VALOARE PONDERATA (COL1x2/100)
Băncile din tarile din categoria B cu scadenta de maximum 1an	8		20	
Administrația locala din România	9		20	
Administrațiile locale din tarile din categoria A	10		20	
Organismele guvernamentale din România	11		20	
Organismele guvernamentale din tarile din categoria A	12		20	
Alte categorii de beneficiari	13	166298	100	166298
Total elemente în afara bilanțului (rd.1 la rd 13)	14	166298	X	166298

Anexa 5 - Creanțe si angajamente in valuta care se iau în calcul la determinarea pozițiilor valutare

CREANȚE	NR. RD.	ECHIVALENT IN LEI
A	B	1
Titluri de participare	1	6214.00
împrumuturi subordonate acordate	2	
Debitori diverși, din care:	3	284.00
-debitori pentru investiții	4	
Decontări cu acționarii privind capitalul	5	
Casa	6	63804.00
Disponibilități la banei din tara, din care:	7	25239.00
-disponibilități pentru investiții	8	
Disponibilități la banei din străinătate	9	43555.00
Disponibilități la instituții financiare din străinătate	10	
Depozite la banei din tara	11	6085.00
Depozite la banei din străinătate	12	1966246.00
Depozite la instituții financiare din străinătate	13	
Credite curente	14	2568519.00
Credite restante	15	250708.00
Depozite constituite pentru acreditive deschise	16	65245.00
Decontări din dobânzi, comisioane și taxe de incasat	17	173693.00
Alte active în valuta *)	18	131.00
TOTAL ACTIVE DIN BILANȚ IN VALUTA (rd.01 la 03+05 la 07+09 la 18)	19	5105919.00
Valuta cumpărata și neprimita privind tranz.valutare la vedere încheiate de către societatea bancara în nume și cont propriu	20	918753.00
Valuta cumpărata și neprimita privind tranz.valutare la termen	21	

CREANȚE	NR. RD.	ECHIVALENT IN LEI
încheiate de către societatea bancara în nume și cont propriu		
TOTAL CREANȚE IN AFARA BILANȚULUI ÎN VALUTA (rd.20 + 21)	22	918753.00
TOTAL CREANȚE IN VALUTA(rd.19+22)	23	918753.00
Capital social subscris, din care	24	109353.00
- capital social vărsat	25	109353.00
Prime legate de capital	26	
împrumuturi subordonate primite	27	8638310.00
Disponibilități ale agenților economici și persoanelor fizice	28	1848211.00
Disponibilități ale băncilor din țara	29	24245.00
Disponibilități ale băncilor din străinătate	30	2006.00
Disponibilități ale instituțiilor financiare din țara	31	
Disponibilități ale instituțiilor financiare din străinătate	32	
Depozite ale agenților economici și persoanelor fizice	33	712253.00
Depozite ale băncilor din țara	34	684.00
Depozite ale băncilor din străinătate	35	
Depozite ale instituțiilor financiare din țara	36	
Depozite ale instituțiilor financiare din străinătate	37	
împrumuturi de la banele din țara	38	
împrumuturi de la banele din străinătate	39	787971.00
Depozite constituite pentru acreditive primite	40	48350.00
Furnizori, din care:	41	302762.00
-furnizori pentru investiții	42	5087.00
Creditori diverși, din care:	43	
-creditori pentru investiții	44	8531.00
Decontări din dobânzi, comisioane și taxe de plătit	45	124.00
Alte pasive în valuta *)	46	
TOTAL PASIVE DIN BILANȚ IN VALUTA (rd.24+26 la 41+43+45+46)	47	12474269.00
Valuta de livrat privind tranz.valutare la vedere încheiate de societatea bancara în nume și cont propriu	48	874293.00
Valuta de livrat privind tranz.valutare la termen încheiate de societatea bancara în nume și cont propriu	49	
TOTAL ANGAJAMENTE IN AFARA BILANȚULUI IN VALUTA (rd.48+rd.49)	50	874293.00
TOTAL ANGAJAMENTE IN VALUTA (rd.47+rd.50)	51	13348562.00

SOCIETATEA BANCARA: BANCA COMERCIALA XXX

DATA RAPORTARII: 28.02.1999

FONDURI PROPRII:(nr.rd.1 col.1 cod: 1041119.00)

SUPRAVEGHEREA POZITIILOR VALUTARE

DEVIZE	COD DEVIZ	ELEMENTE		LUATE	IN		CURS IN LEI	ECHIVALENT IN LEI		PONDERE FATA DE F.D.PROPRII (%)	TOTAL DE CONTROL (+/-) *) [col.9=(1+2)x5]
		ACTIVE	PASIVE		ELEMENTE IN AFARA BILANTULUI (+/-)	TOTAL (+/-) [col.4=1+2+3]		POZITIE LUNGA (+) [col.6=4x5]	POZITIE SCURTA (-) [col.7=4x5]		
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
DOLAR SUA	DEM	6326331.16	-6223449.62	-1042.88	101838.66	12319.00	1254550452.54	0.00	1.21	1267397691.26	
MARCA GERMANA	USD	1483359.21	-2338756.30	350.82	-855046.27	7085.00	731104123840.91	-5059002884.59	-5.82	-5060486433.66	
LIRA STERLINA	GBP	50330.40	-46395.38	176.01	4111.03	20140.00	82796244.90	0.00	0.06	79251425.65	
FRANC FRANCEZ	FRF	653128.96	-558635.05	10362.90	104856.81	2112.00	221457594.34	0.00	0.21	199571143.41	
LIRA ITALIANA	ITL	99854049.40	-218324349.44	3082511.89	-115387788.15	7160.00	-826176563154.00	-826176563.15	-0.79	-848247348.29	
FLORIN OLANDEZ	NLG	75714.14	-42916.72	1162.52	33959.94	62888.00	213540076.31	0.00	0.21	206230171.93	
FRANC BELGIAN	BEF	937973.25	-395993.03	-979.70	541000.52	344.00	186104181.67	0.00	0.18	186441196.47	
COROANA SUEDEZA	SEK	167877.89	-50847.44	1658.00	118688.45	1550.00	183967096.88	0.00	0.18	181397196.88	
SILING AUSTRIAC	ATS	191121.08	-357935.98	-46262.39	-213077.29	1007.00	-214568831.03	-214568836.97	-0.21	-167982610.24	
FRANC ELVETIAN	CHF	86167.57	-99346.40	2960.03	-10218.80	8575.00	-88548090.00	-88648073.52	-0.09	-114326355.46	
COROANA DANEZA	DKK	11812.37	-3054.54	-34.34	8723.49	1864.00	16260590.39	0.00	0.02	16324600.15	
YEN JAPONEZ	JPY	28726.92	-15255.46	-19722.82	-6251.36	103.07	-644327.68	-644327.53	0.00	1388503.53	
DOLAR AUSTRALIAN	AUD	3181.23	-1146.15	0.00	2035.08	7829.00	15932616.27	0.00	0.02	15932616.27	
DOLAR CANADIAN	CAD	12719.33	-8134.50	-25.40	4559.43	8240.00	37569683.42	0.00	0.04	37779979.42	
COROANA NORVEGIANA	NOK	14595.95	-1448.49	0.00	13147.46	1580.00	20772966.80	0.00	0.02	20772966.80	
MARCA FINLANDEZA	FIM	772.43	-85.88	-355.44	331.11	2331.00	771817.41	0.00	0.00	1600348.05	
PESETAS SPANIOLA	ESP	91284.61	-30049.71	130324.99	191559.89	83280.00	15853107639.20	0.00	15.32	5099642472.00	
LIRA EGIPTEANA	EGP	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
LIRA IRLANDEZA	IEP	1.00	-0.41	0.00	0.59	17596.00	10381.05	0.00	0.00	10381.05	
ESCUDOS PORTUGHEZI	PTE	4300.00	-273.00	0.00	4027.00	69.12	278346.24	0.00	0.00	278346.24	
LIRE TURCESTI	TRL	12500.00	-1450.24	0.00	11049.76	0.03	331.49	0.00	0.00	331.49	
EURO	EUR	753436.12	-213871.97	13536.86	553101.01	13.85	760448.99	0.00	7.36	7472963.48	
DRAHMA GRECEASCA	GRD	211089.00	-97974.89	0.00	113114.11	43.01	4865037.87	0.00	0.00	4865037.87	
TOTAL	TOT	X	X	X	X	X	25855305979.22	-7188040885.76	X	7604579545.02	
PVT=Total col.6+Total col.7 rd.2											
% din FP=(PVTx100)/FP rd.3											
17.93											
X											



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 6-7/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

AJUSTĂRI STRUCTURALE ÎN
PERSPECTIVA INTEGRĂRII ROMÂNIEI
ÎN STRUCTURILE ECONOMICE
ALE UNIUNII EUROPENE

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Colectiv de autori:

prof.dr. Corneliu RUSSU - cercetător principal
conf.dr. Viorica RĂDUCANU - cercetător principal I
coordonator program și temă
dr. Sabin MUSCALU - cercetător principal II
drd. Marius BULEARCĂ - cercetător principal gr.III
drd. Marina BĂDILEANU - cercetător principal gr.III
drd. Cristian SIMA - cercetător principal gr.III
drd. Cornelia NEAGU - cercetător științific
drd. Cristiana TUDOR-SOARE - asistent cercetare

CUPRINS

INTRODUCERE	185
Capitolul 1 - EXPERIENȚA ALTOR ȚĂRI PRIVIND RESTRUCTURAREA INDUSTRIILOR EXTRACTIVE, ENERGETICE ȘI DE PRELUCRARE PRIMARĂ	186
1.1. Industria extractivă a gazelor naturale	187
1.2. Industria extractivă și de rafinare a petrolului	192
1.3. Industria extractivă a cărbunelui	195
1.4. Producția și distribuția energiei electrice și termice	197
1.5. Industria siderurgică, metalurgie și metalurgie neferoasă	199
1.6. Industria cimentului și a materialelor de construcții	204
1.7. Industria de prelucrare a lemnului	205
1.8. Industria de textile și produse textile.....	207
1.9. Industria de pielărie, tăbăcărie, finisare, încălțăminte.....	208
Capitolul 2 - STADIUL REFORMEI ECONOMICE ÎN SECTOARELE EXTRACTIV ȘI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN U.E.	211
2.1. Situația industriei extractive a gazelor naturale din România	211
2.2. Situația industriei extractive și de rafinare a petrolului din România	214
2.3. Industria extractivă a cărbunelui; producerea și distribuția energiei electrice	216
2.4. Stadiul reformei economice în sectorul metalurgiei neferoase	224
2.5. Stadiul reformei economice în sectorul siderurgic	228
2.6. Evoluția reformei economice în industria cimentului și a materialelor de construcții	232
2.7. Stadiul reformei economice în sectoarele prelucrării primare a resurselor regenerabile	235
Capitolul 3 - RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ȘI COMPETITIVITATEA PRODUSELOR INDUSTRIALE	243

3.1. Evoluția producției industriale românești în perioada 1989-1997.....	244
3.2. Competitivitatea produselor industriale românești și specializarea acestora pe piața externă.....	250
3.3. Competitivitatea produselor industriale în funcție de criteriul VAB și de criteriul consumului energetic	254
3.4. Influența restructurării industriei de prelucrare primară asupra competitivității produselor manufacturate.....	259
CONCLUZII FINALE	270
ANEXE	273

INTRODUCERE

Caracteristica generală a perioadei actuale este tendința de creștere a dependenței țărilor de piața mondială și de accentuarea interdependențelor dintre state sau grupuri de state în procesul de integrare economică. Țările dezvoltate, care au o structură economică eficientă, dinamică și flexibilă și care vând, în principal, fie produse superior manufacturate, fie din domenii ale tehnicii de vârf ce încorporează o cantitate mare de capital uman, dețin un **avantaj competitiv net** în relațiile economice internaționale în raport cu țările în curs de dezvoltare sau cu cele cu economia în tranziție, cu o structură rigidă și ineficientă și ale căror mărfuri înglobează, în general, o cantitate mai mare de resurse materiale, ca și de forță de muncă mai puțin calificată. Competitivitatea a devenit astfel principalul obiectiv al dezvoltării relațiilor economice dintre state.

România, ca oricare stat participant la mediul concurențial actual, pentru a avea un comerț exterior competitiv, va trebui să-și orienteze exportul numai către produsele pentru care deține condiții favorabile de producție, cu consum redus de factori de producție, respectiv, să importe numai acele mărfuri pentru care nu deține condiții favorabile de producție și care implică un consum mare de factori de producție. În opinia noastră, obiectivul reformei economice din România trebuie să-l constituie orientarea activităților productive spre menținerea numai a acelor domenii în care se obțin bunuri economice cu consumuri reduse de factori de producție, deci care să-i confere posibilitatea obținerii de avantaje competitive în schimburile economice interne și internaționale, ca și asigurarea bunăstării sociale a populației.

În aceste condiții obiectivul programului de cercetare și, implicit, ale studiului din acest an, "Ajustări structurale în domeniile extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale UE" (1996-1998), l-a constituit prezentarea unor posibilități de restructurare și accelerare a reformei economice din sectorul primar de activitate și influența acestora asupra industriei prelucrătoare, în scopul creșterii competitivității produselor manufacturate pe piața internă și externă.

Studiul este structurat în trei capitole în care s-au prezentat: experiența altor țări în restructurarea industriilor extractivă, energetică și de prelucrare primară și în ce măsură această experiență poate fi preluată și de România (cap. 1); stadiul reformei economice din aceste domenii în România (cap. 2); influența restructurării industriilor de prelucrare primară asupra produselor manufacturate, ca și concluziile generale ale întregului program de cercetare (cap. 3).

Prin problematica abordată, rezultatele cercetărilor noastre, prezentate în acest studiu, pot fi luate în considerare de unii factori de decizie atât pentru accelerarea, cât și pentru direcționarea reformei economice din România în perioada actuală.

Conf.dr. Viorica Răducanu

CAPITOLUL 1 - EXPERIENȚA ALTOR ȚĂRI PRIVIND RESTRUCTURAREA INDUSTRIILOR EXTRACTIVE, ENERGETICE ȘI DE PRELUCRARE PRIMARĂ

Țările membre ale U.E. au încheiat “Acorduri de asociere” cu fostele țări cu economie central-planificată, primele acorduri fiind semnate cu “țările de la Vișegrád” – Polonia, Cehoslovacia, Ungaria. Acorduri similare au fost semnate, ulterior, cu România (1 februarie 1993) și Bulgaria (8 martie 1993). Clauzele tuturor acordurilor de asociere sunt similare în conținut (domenii, natura și volumul concesiilor, perioada de tranziție). În anexele la acorduri apar unele deosebiri referitoare la produsele cu protecție ridicată în prima etapă de tranziție, în funcție de interesul fiecărei țări, precum și la nivelul contingentelor tarifare pentru unele produse (siderurgice, textile, agroalimentare), la baza negocierii lor aflându-se performanțele din ultimii cinci ani.

Piața comunitară s-a deschis substanțial, mai întâi pentru produsele țărilor de la Vișegrád, ca urmare a intrării în vigoare a “Acordurilor interimare”, care au ca obiectiv stabilirea graduală a unei zone de comerț liber în cel mult zece ani, pe baza principiului asimetriei. Comunitatea va elimina toate barierele tarifare și netarifare, cu excepția produselor “sensibile”.

Eliminarea taxelor vamale într-un singur an este prevăzută pentru unele produse minerale, chimice de bază, piei brute, feroaliaje, metale de bază. Eliminarea taxelor vamale într-o perioadă de patru ani este valabilă numai pentru produsele considerate “cele mai sensibile”.

La cărbune, Comunitatea va elimina atât taxele vamale, cât și restricțiile cantitative într-un an (cu excepția importurilor unor produse pe care Germania și Spania le vor liberaliza în patru ani).

La produsele siderurgice, restricțiile cantitative la import vor fi eliminate o dată cu intrarea în vigoare a acordurilor interimare. Comunitatea va elimina taxele vamale pentru aceste produse în termen de cinci ani. În anul 1992, Comunitatea a recurs la măsuri de salvagardare în cazul unor importuri de produse siderurgice din Cehoslovacia.

La produsele textile, UE va elimina taxele vamale în șase ani, cu excepția produselor care fac obiectul operațiunilor de “lohn” pentru care taxele s-au eliminat la intrarea în vigoare a acordurilor interimare. În ceea ce privește restricțiile cantitative, acestea vor fi eliminate în cel puțin șase ani, începând cu 1 ianuarie 1992 (într-o perioadă de timp de două ori mai mică decât cea prevăzută în Runda Uruguay).

Țările asociate trebuie să adopte în termen de trei ani întreaga gamă a legislației UE referitoare la concurență; singura excepție admisă este cea

referitoare la ajutoarele de stat care pot fi acceptate în cazul dezvoltării unor regiuni sărace sau cu șomaj ridicat.

1.1. Industria extractivă a gazelor naturale

Gazul natural este resursa energetică cu o piață în creștere în cererea UE: cu o pondere de 20% în anul 1994 din piața energetică și cu perspective bune pentru următorii 10 ani. Trendul ascendent al penetrării pe piață a fost încurajat atât de reglementările ecologice (în favoarea gazelor care constituie un vector energetic nepoluant), cât și datorită costurilor de producție scăzute comparativ cu ale celorlalți combustibili clasici cu care intră în competiție.

Deoarece cererea de gaze naturale în UE se bazează, în principal, pe producția din Marea Britanie și Olanda (cu contribuții mai mici din partea Danemarcei, Franței, Germaniei și Italiei), fiind satisfăcută doar în proporție de 64%, comerțul internațional cu acest produs reprezintă o componentă însemnată a ofertei către UE. Investițiile cerute de dezvoltarea infrastructurii transportului și distribuției gazelor - fie prin conductele de distanță lungă, fie prin gazele naturale lichefiate (GNL) -, au favorizat relațiile pe termen lung între companiile furnizoare și consumatoare din UE. Importurile continuă și ele să acopere o parte importantă a cererii de gaze din UE, având ca principali furnizori Rusia (52%), Norvegia (24%) și Algeria (24%) în anul 1994.

Cele trei conducte de gaze din Norvegia către continentul european, Norpipe, Zeepipe și Europipe, au o capacitate combinată de 46 miliarde m.c. anual; ele se vor extinde prin apariția conductelor Norfra, direct către Franța, și Europipe 2, care se va constitui în a treia legătură către Germania.

Gazele naturale din Algeria sunt transportate prin conducte - via Tunisia și Italia - sau sunt lichefiate la uzinele Arzew și Skikda și transmise ca GNL, fiind apoi recepționate și regazeificate la terminalele din Belgia, Franța și Spania, și în viitor și în Grecia.

Rusia este cel mai mare furnizor prin intermediul conductelor de mare capacitate din vestul Siberiei, traversând Ucraina și fosta Cehoslovacie către granița cu Germania. Alte rute vor include Belarus și Polonia, și altele către Grecia.

Un alt proiect recent va lega Marea Britanie de sistemul continental prin intermediul proiectului Interconector, atât pentru exportul de gaze din Marea Nordului, dar și pentru importul de gaze naturale din Rusia atunci când zăcămintele proprii din nord vor fi în declin.

Piața UE este în continuare dominată de companii de stat, care importă sau vând, stochează, transportă și livrează gaze naturale consumatorilor finali. Excepțiile cele mai importante le reprezintă Germania și Marea Britanie, în care capitalul privat controlează cele mai importante companii producătoare, competiția devenind astfel o trăsătură de bază a pieței.

Încă de la începutul anilor 90, CEE a promovat propunerea de creare a Pieței Energetice Interne, prin înființarea TPA (Accesul în Triplă Partidă) pentru rețelele de energie electrică și gaze naturale.

În Marea Britanie au avut loc cele mai importante schimbări în structura pieței prin privatizarea British Gas în anul 1986, care deținea monopolul transmisiei și distribuției gazelor naturale. Pentru a face față competiției cu alți furnizori independenți, British Gas avea să se împartă în două companii. Prima, British Gas Energy, ocupându-se cu comercializarea și vânzările din interiorul țării, a primit pentru exploatarea un zăcământ foarte important, de la Morecambe Bay. A doua, Transco International, controlează transportul și stocarea gazelor naturale, operațiile internaționale, explorarea și producția de gaze (exclusiv Morecambe Bay).

În Germania, cele mai importante companii s-au bucurat, până recent, de monopoluri regionale. Acestea încep însă a fi concurate de companii private, precum WINGAS, o subsidiară a Wintershall în joint-venture cu Gazprom, principalul furnizor de gaze din Rusia.

În Belgia, participația de 50% la compania de import și transport a gazelor Distrigas a fost vândută în anul 1994, în parte municipalităților și în parte la bursă. Guvernul belgian a reținut "o acțiune de aur", celelalte 50% din acțiunile Distrigas fiind deținute de Tractebel (33%) și Shell (17%).

În Portugalia, Transgas (compania care importă și transportă gazele cumpărate din Algeria) se va privatiza progresiv în următorii 5 ani, ajungând la 75% vânzări din capitalul deținut.

În ceea ce privește dezvoltarea industriei gazelor în fostele țări socialiste, statele membre UE au inițiat un program al Grupului de lucru al UE (cunoscut și sub numele de "Gas Centre") privind gazele naturale; acesta derulează, din ianuarie 1994, un program de cooperare tehnică denumit "Promovarea și dezvoltarea industriei gazelor naturale pe principiile economiei de piață în economia țărilor în tranziție". Principalele obiective ale acestui studiu au fost transferarea informațiilor în domeniul politicii privind extracția și stabilirea prețurilor la gazele naturale în țările în tranziție la economia de piață.

Principalele probleme analizate sunt:

- a) existența cadrului legislativ și instituțional în industria gazelor;
- b) politicile de fixare a prețurilor la gazele naturale;
- c) stadiul restructurării și al privatizării industriei gazelor după șapte ani de tranziție;
- d) rolul și evoluția investițiilor străine directe în industria gazelor.

a) Majoritatea țărilor din centrul și estul Europei au implementat sau sunt în curs de implementare a noului cadru legislativ și instituțional în industria gazelor. Legea energiei, cu referirile sale specifice la gazele naturale, cuprinde, în mod general, probleme legate de reglementări, cerințe de licențe sau obligații ale serviciilor publice particulare. Astfel de legi și reglementări sunt

necesare în vederea gestionării proceselor ulterioare de privatizare și restructurare.

Pentru a asigura precondițiile privatizării și restructurării sectorului energetic, **Ungaria** a adoptat în Parlament câteva acte legislative de bază, printre care: Legea concesiunilor, Legea minelor, Legea generării, transportării și distribuției energiei electrice și Actul nr. XLI din 1994 privind aprovizionarea cu gaze (Actul gazelor). Au fost adoptate, de asemenea, și alte legi care să susțină procesul de restructurare și transformare a sectorului de afaceri.

Actul gazelor, aprobat la 29 martie 1994, a devenit operant la 25 iulie 1994 și are ca obiective majore asigurarea stabilității furnizării de gaze către consumatori la prețuri care să protejeze interesele acestora, dar care să reflecte și interesele furnizorilor și distribuitorilor de a opera la niveluri rezonabile ale profitului.

Pentru a facilita și controla implementarea unei astfel de legi, pe lângă Ministerul Industriei și Comerțului au fost înființate noi organisme suplimentare, și anume: Oficiul Ungar al Energiei, Biroul Ungar al Minelor, Oficiul Național al Geologiei etc.

Noul sistem legislativ a spart monopolul statului în aprovizionarea cu energie, monopolul natural al companiilor furnizoare fiind contrabalansat de Oficiul Ungar al Energiei, care este un organism independent administrativ, cu competențe la nivel național, controlat de Guvern și supervizat de Ministerul Industriei și Comerțului.

În **Republica Cehă**, documentul de bază care reglementează activitatea exploatatorilor de gaze este Legea energiei nr. 222/94 din 2 noiembrie 1994, efectivă de la 1 ianuarie 1995. Acest act construiește un cadru legislativ uniform în industria gazelor, de electricitate și energie termică. Principalul scop al acestei legi este acela de a introduce reglementările guvernamentale, exercitate de Ministerul Industriei și Comerțului, în derularea cu succes a activităților din domeniul energetic, adică de producere, stocare, transport și distribuție a gazelor naturale, a energiei electrice și termice.

În **Slovacia**, Ministerul Economiei și Ministerul Finanțelor sunt principalele organisme cu putere juridică în sectorul energetic. Cadrul legislativ operațional în industria gazelor este conferit prin Actul nr. 67/1960 și Decretul energiei nr. 175/1975 și amendamentele la acestea, care preveneau intrarea pe piața gazelor a altor operatori, o stavilă în calea instaurării economiei de piață în acest sector. De aceea, Ministerul Economiei a elaborat un nou cadru legislativ, prin Legea politicii energetice, act normativ cu incidență în industria gazelor, a energiei electrice și termice. Un capitol separat al legii are referiri la sectorul gazelor naturale, cu reglementarea că operarea în acest domeniu va fi făcută numai de către firme cu licență în acest scop.

În **Polonia**, Legea energiei, înlocuind-o pe cea din 1984, este aplicabilă din 8 august 1995 și reglementează întreaga industrie energetică (generarea,

procesarea, transportul, stocarea, distribuția și comerțul cu gaze naturale, energie electrică și termică).

b) O problemă de importanță majoră pentru țările în tranziție o constituie adoptarea unui sistem adecvat de stabilire a prețurilor la gazele naturale. Deși prețul gazelor naturale reflectă costul total al serviciilor sau costul de oportunitate, industria gazelor din țările în tranziție va continua să resimtă lipsa capitalului necesar pentru investiții și nu va putea să atragă investitorii autohtoni sau străini.

Deși țările în tranziție au realizat mari progrese în implementarea unor prețuri ale energiei ascendente față de nivelul în creștere al inflației, procesul a fost lent, iar nivelul și structura prețului gazelor constituie încă un handicap în determinarea unei activități viabile a companiilor de gaze.

Acest proces se caracterizează prin câteva trăsături specifice sectorului, și anume:

- statul joacă în continuare un rol important în stabilirea prețului și tarifelor la gazele naturale. Controlul prețurilor rezultă din dorința guvernului de a proteja populația împotriva posibilelor comportări monopoliste ale furnizorilor interni de gaze. Liberalizarea prețurilor nu a fost precedată de demonopolizare, iar guvernele au decis reglementarea prețurilor la monopolurile naturale, cum sunt gazele naturale și energia electrică. Absența competiției pe piața gazelor, dar și lipsa concurenței altor substituenți au determinat lentoare în acțiunile statului privind desființarea acestor monopoluri naturale;
- prețurile au crescut substanțial în termeni nominali în condițiile în care prețul gazelor la consumatorul final a crescut considerabil (în anul 1989 aceste prețuri nu acopereau decât o mică parte din costul de livrare). Acest fenomen a luat proporții în ultimii 3-4 ani, cu creșteri de 20 de ori în Polonia, de 24 de ori în Lituania, cu 53% în Ungaria (dar după o perioadă de stabilitate de 2 ori), iar în Rusia de 10 ori pentru consumatorii casnici și de 3 ori pentru consumatorii industriali;
- existența unui sistem de subvenții încrucișate: prețul consumatorilor casnici este situat mult sub prețul sectorului industrial sau din sectorul de producere a energiei electrice. Compararea relativă a nivelurilor acestor prețuri poate da o bună imagine asupra nivelului sistemului de subvenții încrucișate. Aceste subsidii "cosmeticizează" competitivitatea și nu permit investirea pe ansamblul industriei extractive a gazelor naturale.

c) Restructurarea industriei gazelor naturale și stabilirea unui nou cadru legislativ vor permite operatorilor din acest sector să răspundă în mod pozitiv la provocările și promisiunile induse de așteptata creștere a cererii de gaze în Europa. Companiile de gaze trebuie să facă față unui mediu concurențial tot mai deschis.

Pentru atingerea acestui scop, ele trebuie să-și autonomizeze deciziile economice și financiare (în special în ceea ce privește stabilirea unui sistem adecvat de prețuri și tarife). Restructurarea depinde de mediul economic și ecologic din fiecare țară, neexistând un model unic sau o anumită cale de urmat pentru ducerea la bun sfârșit a tranziției.

Ungaria are cele mai mari realizări în transformarea industriei gazelor după modelul instituțiilor economiei de piață, incluzând aici îndepărtarea vechiului monopol, stabilirea unui cadru legislativ adecvat, privatizarea și reforma intensivă a sistemului de prețuri.

Procesul de privatizare a fost indus atât în compania MOL, companie integrată de petrol-gaze, cât și în companiile de distribuție a gazelor.

Privatizarea MOL a avut două etape. În prima etapă, a ofertei internaționale, s-au vândut 19% din acțiunile MOL, acestea fiind cumpărate în proporție de 56% de investitori din SUA, 40% din Marea Britanie și 4% din Europa. În cea de-a doua etapă s-a continuat vânzarea de acțiuni către capitalul privat, astfel că în prezent statul deține doar 36,5% din MOL, și se va reduce în viitor până la 25% plus o acțiune de aur. De remarcat că în vara anului 1997, valoarea unei acțiuni MOL a depășit cu 500% valoarea ei nominală.

Din 28 noiembrie 1995, MOL este cotată la Bursa de Schimb din Budapesta, fiind una dintre cele mai tranzacționate.

La finele anului 1995, cele 5 companii regionale de distribuție a gazelor, plus cea din Budapesta au fost, de asemenea, privatizate. Din acțiunile primelor 5 companii, 51% au fost vândute companiilor străine, restul de 49% rămânând în proprietatea APV Rt. (Fondul de Stat Supervizor al Proprietății). Circa 39% din acțiunile Fegaz, compania de distribuție din Budapesta, au fost vândute unui consorțiu străin, condus de Ruhrgas, restul de acțiuni rămânând în proprietatea municipalității din Budapesta.

Privatizarea acestor companii de distribuție a gazelor a permis APV Rt. să colecteze peste 460 milioane dolari din vânzarea acțiunilor celor 5 firme.

Deși Polonia și Cehia au debutat procesul de restructurare a industriei gazelor o dată cu Ungaria, totuși, din motive politice, economice și energetice, procesul lor de restructurare a fost considerabil încetinit.

În **Republica Cehă**, restructurarea a început în anul 1994, când distribuția gazelor a fost separată de Compania Cehă a Gazelor. Fondul Proprietății Naționale este singurul acționar al Transgaz, principala parte a companiei de stat, deși câteva acțiuni au fost oferite și către companii străine și investitori autohtoni.

În **Polonia**, restructurarea și privatizarea sectorului energetic s-a desfășurat în ritm lent. Compania Poloneză de Petrol și Gaze este 100% în posesia statului, urmând ca 17 divizii, ce includ 48 de divizii operaționale independente să fie separate dar cu participare la compania de stat. Aceste companii mai mici vor fi privatizate.

În **Federația Rusă**, Gazprom este într-un avansat proces de restructurare și privatizare parțială. Gazprom a devenit societate pe acțiuni la 5 noiembrie 1992, statul păstrând 40% din acțiuni, 50% fiind deținute de investitorii autohtoni și 10% de către Gazprom.

Participarea străină este modestă. Gazprom își propune să transfere 9% din acțiunile pe care le deține către un investitor străin sub forma unei facturi-depozit americane; pentru început se vor vinde 5% din acțiuni, ofertă din care se speră obținerea a cca. 400 mil. dolari.

d) Încă de la începutul procesului de tranziție, guvernele țărilor din centrul și estul Europei au privit investițiile străine ca factor esențial al relansării lor economice, prin aceea că acestea aduceau o infuzie de capital, tehnologie, management și experiență de marketing, activând exportul și creșterea economică.

După 8 ani de tranziție, cele mai multe țări au atras doar volume neînsemnate de investiții străine, mult mai mici decât cele preconizate, dar și inegal distribuite. Ungaria a reușit să atragă sume importante prin privatizarea celor 6 companii de distribuție a gazelor și a MOL, iar Gazprom a achiziționat unele active în sectorul gazelor din țările vecine.

1.2. Industria extractivă și de rafinare a petrolului

Deși circa 50 de companii petroliere exploatează câmpuri petrolifere situate în perimetrul țărilor membre ale U.E., producția actuală este dominată tot de giganții Shell, Esso și BP (cu Shell și Esso acționând adeseori în companii mixte în producția de țiței și gaze din Marea Nordului). Alți producători importanți din partea engleză a Mării Nordului sunt Elf, Amerada Hess, Mobil și Agip. În sectorul danez, producția este controlată în întregime de Danish Underground Consortium (DUC), o companie mixtă între firma daneză de transport AP Moller, Shell și Texaco.

Începând cu anii '80, participarea statului în industria extractivă de țiței și gaze din țările membre ale U.E. a scăzut în mod constant. În iunie 1992, în **Franța**, statul a vândut 12,4% din acțiunile Total, rămânând cu un holding direct de 12,6% și unul indirect de 2,3%. Guvernul francez a vândut, de asemenea, și 6,7% din acțiunile deținute din capitalul companiei sub forma certificatelor de țiței. Statul francez a mai vândut încă 3% la începutul anului 1995. În februarie 1994, Elf Aquitaine a fost privatizată, aducând statului francez 5,4 mld. ECU; statul a menținut "o acțiune de aur" în scopul prevenirii unor eventuale acțiuni ostile ale proprietarilor.

În **Spania**, de asemenea, industria petrolieră a fost complet restructurată în ultimii 15 ani, transformându-se dintr-un monopol de stat, cu toate activitățile controlate, într-o industrie liberalizată și dezagregată. În iunie 1992, statul spaniol a anunțat că renunță la acțiunile sale majoritare de la Repsol, în două faze: prima, în anul 1992, a valorat circa 604 mil. ECU; a doua, în anul 1993, a

reduc acțiunile statului la 41%. În programul pe termen lung, guvernul spaniol își va reduce partea deținută la Repsol la numai 33% din acțiuni.

În **Italia**, ENI, care include grupurile petroliere și de gaze AGIP și SNAM, este pe cale să fie privatizată, dar noua structură a proprietății și programul de privatizare nu au fost finalizate. Unele active, nestrategice, au fost sau sunt în curs de vânzare.

Urmând perioadei de raționalizare a capacităților de rafinare din anii '80, care a determinat atât reducerea sau includerea capacităților de rafinare, cât și vânzarea rafinăriilor către alți operatori, precum și realizarea unor companii mixte de rafinare, mediul economic actual a companiilor de rafinare a țițeiului devine tot mai stabil.

Din cele 95 de rafinării care operează în țările membre ale **U.E.**, 49 de rafinării (adică 61% din capacitatea de rafinare) erau deținute și operau sub proprietatea a doar 10 companii. Pe primele două locuri se află firmele multinaționale Exxon și Shell, iar Agip Petroli din Italia pe locul 3, în timp ce Total din Franța este pe locul 4 (acest loc va fi ocupat de compania mixtă BP-Mobil când va deveni operațională, ceea ce va constitui cea mai importantă modificare a structurii competiției pe piața de rafinare din U.E. din ultimii ani).

Cealaltă schimbare notabilă este retragerea controlului statului din foarte multe companii și de pe multe piețe ale produselor petroliere de primă prelucrare.

Această retragere a debutat în anii '80 în **Marea Britanie**, prin privatizarea BP, și recent prin dezangajarea statului francez de la Elf și Total. În Spania, statul și-a redus numărul de acțiuni deținute la Repsol la începutul anului 1995 până la 21%, iar firma mexicană petrolieră Pemex deține doar 10% din capitalul Repsol.

În **Portugalia**, procesul de privatizare al Petrogal, care deține și operează cu cele două rafinării portugheze, a debutat în anul 1992 prin vânzarea unei părți minore către un consorțiu ce include mai multe instituții financiare portugheze și compania petrolieră franceză Total. Deși inițial consorțiul a preluat 25% din acțiuni, s-au făcut demersuri pentru creșterea părții preluate până la 51%. Obligativitatea preluării datoriilor Petrogal și a investițiilor mari necesare pentru modernizarea rafinăriilor, a determinat consorțiul să preia doar 45% din acțiuni, astfel că în momentul de față, Petrogal continuă să fie deținută majoritar tot de către stat, cu intenția reducerii acestei structuri.

În **Grecia**, planurile de privatizare a activităților energetice deținute de stat, inclusiv DEP, compania de tip holding ce deține cele două rafinării de stat grecești, au fost momentan amânate.

În **Irlanda**, singura rafinărie Whitegate, operată de firma de stat INPC, necesită un program major de restructurare pentru a deveni competitivă, motiv pentru care guvernul caută în mod activ un partener din sectorul privat.

În **Italia**, unde sectorul intern de rafinare și distribuție este dominat de firmele de stat Agip Petroli și Italiana Petroli, ambele aparținând grupului ENI, privatizarea rafinăriilor este în atenția guvernului italian.

Pe piața resurselor energetice, caracterizată de globalismul și internaționalizarea afacerilor, marile companii petroliere ale lumii își promovează opțiunile strategice urmărind:

a) diversificarea accesului propriu la sursele existente de petrol;

b) controlul și deținerea rezervelor mondiale de petrol, știut fiind ca marja de profit a marilor contracte petroliere este generată în principal de costul/prețul barilului de petrol extras.

Principalele surse și căi de aprovizionare cu țiței ale UE și ale Europei Centrale și de Est sunt următoarele:

– surse: țiței rusesc de tip Ural; țiței din Orientul Apropiat; țiței din Marea Nordului; țiței din Africa de Nord și Africa de Vest; țiței românesc (pentru România).

– căi de aprovizionare:

1) terestre: conducta de țiței rusesc DRUJBA care leagă Rusia cu Ucraina, Ungaria, Slovacia, Cehia, Polonia, cu legături spre vestul Europei, Austria, Italia, Germania și spre Slovenia, Iugoslavia, Croația prin conducta ADRIA.

2) maritime: terminale de țiței:

a) la Marea Neagră, Constanța (România), Novorossisk (Rusia), Burgas (Bulgaria), Tuapse, Batumi (Turcia);

b) la Marea Mediterană și Marea Roșie: Napoli, Syracuza (Italia), Agio Theodoru, Aspropyrgos (Grecia), Barcelona (Spania), Marsilia (Franța), Alexandria, Marsa el Hariga, Marsa el Brega, Ras Badran, Ras Gharib, Ras Sharheir, Sidi Kerir (Egipt);

c) la Atlantic: Bilbao (Spania), Sines (Portugalia), Fawley (Anglia), Le Havre, Dunkirk (Franța);

d) la Marea Nordului: Hamburg (Germania);

e) la Marea Baltică: Veutspils (Lituania), Gdansk (Polonia);

3) conducte în construcție sau în proiectare:

a) Conducta Marea Caspică - Novorossisk - 156 mile diametru 42 țoli (DN 1000) în proiectare;

b) conducta Tengiz (Kazakstan) - Novorossisk 900 mile în construcție - societate mixtă Kazakstan, Oman, Lukoil, Rosneft, Chevron, Mobil Oil, Agip, British Gas, Kazak Munaigas, Oryx (Oil and Gas Journal, 14 aprilie 1997).

4) căi fluviale, terminale la Dunăre: Giurgiu cu legătură prin Canalul Dunăre - Marea Neagră cu extindere și în alte orașe la Dunăre (Bechet, Drobeta-Turnu Severin).

Rezervorul mondial "consacrat" - Golful Persic - și-a găsit după anul 1990 o sursă alternativă de petrol prin identificarea unor uriașe rezerve în

regiunea Mării Caspice și Kazahstanului. În porțiunea de platou continental din dreptul coastelor azere, sondajele efectuate de companiile Amoco și British Petroleum și publicate în septembrie 1994 de Consiliul Național de Securitate al SUA, au confirmat existența a 4,5 mld. barili petrol (aprox. 650 mil. tone).

În "contractul secolului", cum l-a denumit mass-media internațională, încheiat la finele anului 1994 și având valoarea de 4 mil. dolari, companiile americane Amoco și Pennzoil participau cu peste 50%. Acest contract a fost urmat de alte 2, totalizând 3,5 mld. dolari în care participația majoritară o au concernul britanic British Petroleum și Compania Națională Norvegiană State Oil. Rusia, prin compania petrolieră Lukoil deține numai 10% din participarea la proiect.

Companiile petroliere menționate împreună cu firme locale au format un consorțiu internațional, AIOC (Compania de Operațiuni Internaționale din Azerbaidjan).

Pentru rezervele de petrol din Kazahstan, la contractul de exploatare a zăcămintului Tenghiz, în valoare de 30 mld. dolari, firmele americane Chevron și Exxon au o participare majoritară.

1.3. Industria extractivă a cărbunelui

Din punct de vedere al rentabilității producției de cărbune, țările se pot clasifica în două grupe:

- țări în care sectorul carbonier este viabil din punct de vedere economic- Australia, Canada, SUA, Noua Zeelandă și, din anul 1994, Marea Britanie;
- țări în care sectorul carbonier are costuri de producție ridicate și a cărui funcționare depinde de sprijinul statului- țările producătoare de cărbune din partea continentală a Europei de Vest și Japonia.

Sectorul extracției cărbunelui din țările aparținând primei grupe (cu excepția Noii Zeelande) se află, în mare parte, în proprietatea companiilor private, guvernele implicându-se numai în domeniile protejării sănătății, siguranței minerilor și mediului înconjurător. Prețurile cărbunelui sunt stabilite pe baza nivelului existent pe piețele internaționale. În **Marea Britanie**, industria cărbunelui și-a redus rapid activitatea în ultimii ani, ca rezultat al eliminării subvențiilor de stat. Se preconizează ca minele rămase, vândute sectorului privat în 1994, să-și desfășoare activitatea de producție fără sprijin din partea statului. Astfel, în anul 1998 au expirat contractele cu prețuri garantate ale cărbunelui autohton furnizat industriei energiei electrice. Din acel moment, producția internă a trebuit să fie competitivă cu ofertele de pe piețele internaționale.

În țările care înregistrează costuri ridicate, sectorul carbonier depinde permanent de sprijinul statului pentru a-și menține existența. Totuși, majoritatea guvernelor au acționat pentru a limita sau elimina treptat subvențiile

masive alocate industriilor de extracție a cărbunelui, prin închiderea capacităților nerentabile. Acest proces s-a încheiat sau este aproape de finalizare în majoritatea țărilor, dar sprijinul pentru industria cărbunelui se menține în Polonia, Franța, Germania, Japonia, Spania, Turcia și Irlanda la niveluri mai scăzute decât în trecut.

În **Polonia**, conform Legii minelor, sectorul carbonier se află în proprietatea statului. Activitatea de exploatare a acestei resurse se desfășoară în 70 de mine, fiind subvenționată atât direct, cât și indirect prin intermediul industriei energiei electrice. Subvențiile se ridică la cca. 6,7 \$/tona de cărbune extras, prevăzându-se eliminarea acestora până în anul 2000, concomitent cu închiderea minelor nerentabile din Silezia.

Producția de cărbune din **Franța** este, aproape în totalitate, în responsabilitatea companiei naționalizate Charbonnages de France (CdF); un număr redus de mine este exploatat de CdF sau de proprietari particulari. Întreaga activitate de exploatare a cărbunelui din această țară va înceta în anul 2005. În aceste condiții, principalele responsabilități ale CdF sunt promovarea de noi activități industriale în zonele miniere și reconversia profesională a minerilor.

În **Germania**, exploatarea de lignit se află, în general, în proprietatea companiilor de electricitate. La începutul anului 1994, a fost demarat un nou program de subvenționare a sectorului carbonifer prin care, nivelul sumelor alocate a fost fixat la 7,5 mld. mărci germane/an până în 1996 și la 7 mld. mărci germane/an în perioada 1997-2000. Mecanismul de subvenționare funcționează pe baza obligativității ca producătorii de electricitate să cumpere cărbunele autohton la prețuri mai mari decât cele internaționale, prețurile sporite ale electricității fiind suportate de consumatori.

În **Spania**, cărbunele este produs în mai mult de 100 de companii. Cea mai importantă dintre acestea (dar și cea mai nerentabilă - Hunosa) este proprietate de stat, în timp ce celelalte sunt private. Industria carbonieră din Spania primește importante subvenții, atât direct de la guvern, cât și indirect, prin contracte cu prețuri garantate (subvenționate de stat) încheiate cu industria de electricitate.

Nivelul subvențiilor la producător variază semnificativ de la o țară la alta (tabelul nr.1.3.1) în funcție de necesitățile din sectorul industrial și de progresul realizat în rezolvarea problemelor sociale cauzate de restrângerea sectorului.

Tabelul 1.3.1 - Evoluția subvențiilor practicate în câteva țări dezvoltate în industria carbonieră

-\$/tona de cărbune-

Țara	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Germania	62	91	99	98	91	94	104	97	96	106
Japonia	87	109	116	105	104	101	94	126	122	-
Marea Britanie	25	37	50	75	23	20	19	5	4	-
Spania	20	40	47	38	33	37	36	34	43	51

Sursa: Agenția Internațională pentru Energie, Rolul guvernelor din țările afiliate AIE în domeniul energetic, 1996.

În concluzie, sprijinul statului se manifestă sub trei forme principale:

- sprijin pentru producția curentă de cărbune fie prin asistență financiară directă, fie prin plata unor prețuri excedentare de către unitățile industriale consumatoare (în special cele din sectorul energiei electrice);
- asistență pentru reabilitarea industriei și garantarea piețelor de desfacere (Germania);
- prescrierea datoriilor din trecut (Marea Britanie, Franța etc.).

1.4. Producția și distribuția energiei electrice și termice

Structurile instituționale din domeniul energiei pot fi caracterizate, în prezent, prin trei termeni: *diversitate, complexitate, mișcare*.

În ultimii ani, în special de la mijlocul deceniului al nouălea, intervenția guvernamentală în funcționarea piețelor de energie s-a diminuat, acest fapt reflectând atât situația de stabilitate sporită pe plan mondial a aprovizionării cu energie, precum și o schimbare profundă în atitudinea guvernelor față de politica economică, explicată prin eșecul politicilor intervenționiste din trecut. Planificarea în domeniul energetic și controlul guvernamental riguros al piețelor de energie ca mijloace de asigurare a securității energetice au fost în mare măsură abandonate. În cele mai multe dintre țările dezvoltate au fost eliminate sau reduse subvențiile, iar barierele care obstrucționau comerțul cu energie au fost diminuate sau înlăturate. În unele țări, sectoarele industriei energetice aflate în proprietatea statului au fost transferate către sectorul privat, în scopul realizării de venituri mai mari și/sau pentru îmbunătățirea eficienței.

Cu excepția Poloniei, în nici una dintre țările central și est-europene, nu au fost create condițiile pentru funcționarea unei piețe concurențiale a energiei electrice, prerogativele comerțului fiind deținute în continuare de companiile naționale de electricitate.

În țările afiliate Agenției Internaționale pentru Energie (AIE), reconsiderarea rolului guvernului în sectorul energetic nu a atins punctul în care

guvernul să trateze energia ca pe orice altă marfă. Va fi păstrat un număr de mijloace de control specifice sectorului energiei, fapt justificat în mod frecvent de preocuparea pentru securitatea națională, ocuparea forței de muncă. Din ce în ce mai mult, preocupările legate de protecția mediului înconjurător conduc la reînnoirea și sporirea interesului manifestat de către guverne pentru sectorul energetic și justifică parțial continuarea intervenției acestuia în sectorul energetic. În majoritatea țărilor afiliate AIE există unități de servicii energetice aflate în proprietate publică. În Franța și Italia, sectorul energiei electrice este dominat de către monopolurile naționale integrate, aflate în proprietatea statului (EDF și ENEL). În alte țări europene, tipurile de proprietate se mențin într-o formă complexă, implicând un amestec de unități de servicii energetice proprietate privată, de stat și/sau proprietate a municipalităților. În SUA serviciile energetice sunt în majoritate proprietatea investitorilor privați sau a autorităților municipale, deși guvernul federal are în proprietate câteva centrale electrice. În Japonia serviciile energetice se află în majoritate în proprietate privată.

Structura și organizarea industriei variază, de asemenea, în mod considerabil în funcție de gradul de integrare pe verticală, pe orizontală și de concurență. În multe țări, sectoarele industriale ale energiei electrice sunt dominate de mari unități integrate pe verticală, implicate în fiecare etapă a lanțului aprovizionării cu energie (producere/importuri, transformare/transport, distribuție). În unele țări, serviciile energetice sunt integrate pe orizontală, adică ele asigură aprovizionarea unei largi zone geografice. ENEL și EDF sunt exemple de unități energetice naționale integrate atât pe verticală cât și pe orizontală. Compania de transport a energiei electrice National Grid din Marea Britanie este un exemplu de companie integrată pe orizontală, dar nu și pe verticală.

Amploarea concurenței variază de la o țară la alta și între diferitele niveluri ale lanțului de alimentare cu energie. În domeniul electricității concurența s-a manifestat în special la nivelul de generare a energiei, dar în prezent se răspândește sub forma accesului terței părți în condiții concurențiale și către nivelul distribuției energiei electrice, respectiv către nivelul de alimentare cu energie a utilizatorilor finali (de remarcat Marea Britanie și Norvegia). Cele mai multe țări ale AIE caută să protejeze consumatorii împotriva abuzului prin poziția de monopol deținută de companiile de electricitate, și în special pe micii consumatori împotriva pericolului de a fi folosiți pentru a intermedia subvenționarea marilor consumatori care pot avea opțiunea asupra sursei de alimentare sau a combustibilului. În anumite cazuri, statul fixează prețurile pentru energia electrică pentru a atinge obiective non-energetice, cum ar fi sprijinirea industriei și reducerea costurilor pentru gospodăriile cu venituri mici (de exemplu, se mențin "tarifele sociale" în Belgia și Italia).

În concluzie, procesul de retragere a intervenției active a guvernului asupra piețelor de energie este în plină desfășurare în multe țări dezvoltate,

manifestându-se cel mai evident prin următoarele reforme structurale în curs de aplicare:

- privatizarea companiilor energetice de stat (Italia, Marea Britanie, SUA);
- restructurarea industriei energetice pentru a separa activitățile cu caracter de monopol de activitățile concurențiale (aceste modificări sunt mai evidente și progresează mai rapid în Australia, Marea Britanie, Norvegia, Noua Zeelandă și SUA).

1.5. Industria siderurgică, metalurgie și metalurgie neferoasă

Restructurarea industriei metalurgice pe plan mondial, vizează o permanentă adaptare la piața metalului dictată de fluctuațiile cererii și ofertei de metal precum și de crizele financiare apărute în unele zone ale globului ce influențează starea economiei țărilor din zonele respective.

În țările U.E., guvernele s-au implicat în acțiunea de restructurare, prin acordarea de asistență financiară directă sau indirectă, reduceri de impozite, subvenționarea costului materiilor prime sau ale cheltuielilor de transport, avantaje fiscale prin reducerea ratelor de impozitare, finanțarea unor proiecte de cercetare, precum și prin garanții guvernamentale pentru creditele obținute de companiile din industria metalurgică.

În cadrul acestor forme de asistență, industriile siderurgice din Franța, Belgia și Italia au primit în total aproape 20 mld. dolari, firma British Steel - 14 mld. dolari, iar industria siderurgică din fosta RFG - subvenții și asistență financiară de peste 18 mld. dolari pentru finanțarea costurilor cărbunilor cocsificabili.

În general, costurile siderurgiei din Europa de Vest și Japonia s-au situat la un efort specific anual de 15-27 dolari/tona de oțel brut.

Prin reducerea capacităților de producție, investițiile au fost direcționate către creșterea productivității muncii și a calității produselor. Astfel, în ultimii 10 ani s-a realizat o creștere a productivității muncii cu aproape 30%.

De asemenea, s-a observat o adaptare a producției în condițiile unei piețe fluctuante precum și o tendință a preluărilor și fuzionărilor, a tehnicilor de producție integrate.

Industria oțelului și fontei are un grad mare de concentrare (10 mari companii europene producătoare de oțel dețin cca. 80% din producția totală a UE). Două categorii mari de producători pot fi identificate: companiile integrate și miniuzinele. Uzinele integrate au în general capacități de producție mari cuprinse între 2-10 mil. tone produse finite. Deși aceste unități de producție mari au avantajul economiilor de scară, ele permit o flexibilitate mai mică a producției. Miniuzinele își datorează succesul flexibilității și capacității de adaptare a producției la cererea pieței.

Cele mai mari firme producătoare de oțel brut din lume sunt prezentate în tabelul ce urmează.

Tabelul.1.5.1 - Clasamentul principalelor companii producătoare de oțel brut din lume

Compania	Țara	1995		1994	
		Clasament	Producție (mil.t)	Clasament	Producție (mil.t)
Nippon Steel	Japonia	1	26,84	1	25,50
Posco	Coreea	2	23,43	2	22,12
British Steel	Marea Brit.	3	15,74	4	12,91
Usinor Sacilor	Franța	4	15,50	3	18,50
Riva	Italia	5	14,40	27	5,57
Arbed Group	Luxemburg	6	11,50	13	8,79
NKK	Japonia	7	11,26	5	10,86
US Steel	SUA	8	11,03	7	10,59
Kawasaki	Japonia	9	10,44	10	10,06
Sumitomo Metal	Japonia	10	10,44	9	10,11
Thyssen	Germania	11	10,40	6	10,70

Sursa: date I.E.I., ERN.PE, 1997.

În Europa de Vest industria siderurgică este aproape complet privatizată (tabelul nr.1.5.2), singurele țări unde statul mai deține acțiuni fiind Luxemburg (Azbed), Olanda (Hoogovens) și Belgia (Cockerill-Sambre).

Tabelul 1.5.2 - Stadiul privatizării în industriile siderurgice naționale

Țara	Compania	Stadiu
Franța	Usinor Sacilor	privatizare finalizată
Italia	Ilva	privatizare finalizată
Austria	Viest Alpine	privatizare finalizată
Portugalia	Siderurgia Nacional	privatizare anunțată
Spania	Enside SA AHV	privatizare anunțată
Suedia	SSAB	privatizare finalizată
Germania	Ekostahl	privatizare finalizată

Sursa: date I.E.I., ERN.PE, 1997.

Astfel, în **Suedia**, restructurarea companiei SSAB Svenskt Stal AB (formată în 1978 prin fuzionarea a trei uzine integrate) a condus la:

- reducerea costurilor prin concentrarea producției în mai puține unități;
- scăderea capacității de producție a oțelului brut, astfel încât uzinele să funcționeze la întreaga capacitate chiar și în perioadele cu cerere scăzută;
- reducerea consumul specific de energie;
- reducerea numărului de personal de la 52000 în 1974, la 21000 în 1993, corespunzător unei creșteri a productivității muncii de 5%/an;
- restrângerea gamei sortimentale în sensul specializării în domeniul produselor plate;

- o structură a siderurgiei cu un singur producător/produs (concurența internă între companiile de oțel din Suedia a încetat să mai existe);
- rentabilizarea companiei.

În 1989, SSAB a fost cotate la Bursa de Valori, iar în 1992, când guvernul suedez a decis să-și vândă restul de acțiuni, partea acestuia era de 39,6% din acțiuni. Ceilalți acționari principali erau Skandia, Wasa și SPP, toate companii de asigurare suedeze. Pentru o perioadă de două săptămâni investitorii au putut să cumpere pachete financiare care includeau o obligațiune de stat, care putea fi răscumpărată în ianuarie 1994, și un permis de cumpărare care permitea deținătorilor să cumpere 100 de acțiuni SSAB la un preț predefinit.

În **Marea Britanie**, British Steel, format din 14 companii importante producătoare de oțel care asigurau 90% din producția țării, a devenit proprietatea guvernului în 1967; a rămas o companie naționalizată până în decembrie 1988 când a fost privatizată.

Pe parcursul restructurării aproape 20 de oțelării au fost închise, fiind lăsate în funcțiune numai patru. Aceasta a determinat o reducere a personalului de la 196000 în 1978, la 36300 în martie 1994 și o scădere a producției de oțel de la 17,3 mil. tone, la 12,7 mil. tone.

Problemele specifice ale fiecărei oțelării din teritoriu au fost negociate la fața locului cu sindicatele reunite în Comitetul Oțelului. Acordurile încheiate, ce au avut ca rezultat închiderile de capacități, cuprindeau: termene, compensări care trebuia să fie plătite celor disponibilizați, aranjamente de consultanță și asistență pentru muncitori în scopul reorientării profesionale.

Evoluția industriei metalurgice în fostele țări comuniste a cunoscut aspecte specifice legate de procesul de privatizare și adaptare la noul mediu concurențial (influențat în mod deosebit de dispariția CAER). Restructurarea în aceste țări necesită fonduri ce cu greu pot fi procurate. Politicile monetare stricte pentru combaterea inflației, nevoile sociale presante, ratele negative de creștere economică și scăderea calității vieții au diminuat și mai mult fondurile necesare restructurării industriei acestor țări. Spre deosebire de **fosta RDG**, unde restructurarea a fost finanțată semnificativ de Germania de Vest, celelalte țări est-europene nu au posibilitatea maximizării veniturilor rezultate din privatizare, chiar dacă sunt pe deplin conștiente de consecințele negative ale "vânzării ieftine". Lipsa posibilităților unei restructurări efectuate înainte de privatizare a condus la scăderea valorii de piață a întreprinderilor, situație cu care s-a confruntat Polonia, Cehia și Slovacia. Experiența acestor țări a demonstrat că proprietarul privat conduce, în general, procesul de restructurare mai bine decât guvernele.

Restructurarea a implicat luarea unor decizii cu mai multă competență în ceea ce privește tehnologiile, structura producției, managementul și forța de muncă specializată. Ca dezavantaj al modelului privatizării rapide adoptat de aceste țări sunt costurile sociale generate de creșterea rapidă a șomajului.

În unele cazuri (Polonia, fosta RDG), principala prioritate nu a fost maximizarea pe termen scurt a venitului realizat din privatizare, ci crearea unor alianțe strategice în scopul câștigării sprijinului companiei privatizate pentru obiectivele pe termen lung ale guvernului.

Prin adoptarea acestei forme de privatizare, clauzele prevăzute în contractul de privatizare au inclus:

- creșterea capitalului o dată cu cumpărarea întreprinderilor;
- angajarea privind efectuarea de investiții, a restructurării într-un termen predeterminat;
- menținerea unui anumit număr de angajați sau plata unor compensații personalului disponibilizat;
- angajarea privind protecția mediului și dezvoltarea suprastructurii.

Specifice **Germaniei** au fost:

- păstrarea, în unele cazuri, a unor întreprinderi neprofitabile pentru a nu lăsa RDG să devină o regiune neindustrializată într-o țară puternic industrializată;
- menținerea unor “nuclee industriale” pentru încurajarea dezvoltării altor activități economice în zonele respective.

Reducerea capacităților de producție a fost însoțită de scăderea dramatică a numărului de angajați de la 80000 înainte de 1989, la 10700 la începutul lui 1994.

EKO Stahl AG, cel mai mare producător de oțel al Germaniei de Est, a fost cel mai greu de vândut. Datorită dimensiunii și importanței sale, a devenit un simbol al politicii de menținere a așa-numitelor “nuclee industriale”. Din acest motiv Guvernul german nu și-a permis lichidarea acestei întreprinderi. Orașul Eisenhuttenstadt (orașul producției de oțel) era total dependent de combinat. În 1989 Eko Stahl producea 2 mil. tone de oțel brut și oferea de lucru la 11500 de locuitori. Datorită lipsei altor industrii, a lăsa compania să falimenteze însemna moartea economică a întregii regiuni.

În ianuarie 1995 uzina a fost preluată de către concernul belgian Cockerill Sambre. Contractul prevede ca Cockerill să preia 60% din EKO Stahl cu posibilitatea să cumpere și restul de acțiuni ale companiei până în 1999.

În celelalte întreprinderi siderurgice s-au implicat: RIVA, Arbed, companiile germane Preussag Stahl, Krupp-Hoesch. De notat este cazul Walzwerk Finow GmbH care a fost singurul caz de întreprindere vândută unui proprietar din Europa de Est și din afara UE. Aceasta a fost cumpărată de producătorul slovac de oțel Kosice.

În **Slovacia**, industria siderurgică are o importanță deosebită pentru economia țării, deoarece 80% din producția de produse plate a metalurgiei din Slovacia este exportată.

Slovacia a ales calea privatizării de masă începută în anul 1992. Procesul de restructurare se va încheia în jurul anului 2000.

În 1991, Guvernul slovac a aprobat vânzarea a 97% din capitalul social al combinatului Kosice prin procedura privatizării prin cupoane. Structura de proprietate este următoarea: proprietari individuali 31%, fonduri de investiții 32%, conducerea și angajații întreprinderii 34%. Acțiunile sunt tranzacționate la Bursa de Valori din Bratislava. Deși participarea capitalului străin nu este limitată, investitorii nu au cumpărat încă acțiuni.

În prezent Kosice este organizat ca holding format dintr-un grup de 7 companii independente și deține acțiuni la alte 149 de companii. În pofida recesiunii de pe piața mondială a oțelului, ponderea vânzărilor pe piețele străine a crescut de la 34% la 75%.

Impactul restructurării asupra personalului angajat s-a concretizat în reducerea, la cea mai mare dintre companiile holdingului, a personalului de la 15931 în 1990, la 10406 în 1994. Reducerea, însoțită și de alte măsuri, a condus la o creștere a productivității muncii de la 7,19 ore om/t.oțel în 1990 la 5,21 în 1994.

Privatizarea industriei siderurgice a fost realizată fără participarea instituțiilor financiare străine și fără capital străin. Același lucru este valabil și pentru modernizările efectuate.

În **Bulgaria**, procesul de privatizare este în fază incipientă. Prin programul de privatizare se prevede ca 25% din capitalul celor 2 mari combinate (Kremikovtzy Corp. și Stomana Corp.) să fie privatizate prin procedura acordării certificatelor de acționari.

Principalele combinate metalurgice se află sub așa-numitul regim restricționat de privatizare care variază în funcție de importanța pe care o are compania pentru economia națională. De aceea privatizarea s-a concentrat pe întreprinderile mici și mijlocii.

Majoritatea creditelor vechi și neperformante au fost transformate în datorii ale statului pentru a facilita privatizarea. Totuși, dacă compania este cumpărată, noul proprietar preia toate datoriile vechi și noi.

Industria siderurgică nu a primit ajutor financiar de la instituțiile internaționale.

Angajații pot cumpăra până la 20% din acțiunile companiei în condiții preferențiale, la un preț cu 50% mai mic decât prețul de piață al acțiunii. Lucrătorii sunt încurajați să formeze echipe și structuri care să preia întreprinderea sau părți ale acesteia.

În **Republica Cehă**, dintre cele 11 societăți pe acțiuni din metalurgie: patru sunt complet privatizate, la alte patru statul deține 45-52% din acțiuni, iar pentru celelalte trei întreprinderi rămase, care dețin mai mult de 90% din producția de oțel a țării, situația se prezintă astfel:

- Trinecke Zelezarny a.s. Prima și a doua rundă de privatizare fiind finalizate, 51% din acțiunile companiei au rămas în proprietatea statului (Fondul Proprietății de Stat). În urma unei oferte publice, la sfârșitul lunii oct. 1995, Guvernul ceh a aprobat vânzarea companiei

către învingătorul competiției adică Compania Cehă Moravia Steel a.s., în cazul în care aceasta plătește prețul în trei luni.

- Nova Hut a.s. Statul (FPS) deține încă 64% din acțiunile companiei. Compania trece printr-un proces extensiv de restructurare și modernizare. Grupul american ICF Kaiser International și-a manifestat interesul în finanțarea restructurării și modernizării combinatului.
- Vitkovice a.s. 64% din acțiuni sunt în proprietatea statului.

În **Federația Rusă**, în prezent, procesul de privatizare se apropie de finalizare. Numai un număr limitat de companii - în principal institute de cercetare - nu a trecut prin acest proces.

Până la 1 ianuarie 1996, 98% din întreprinderile din metalurgie au fost transformate în societăți pe acțiuni, cu peste 75% din acțiuni vândute prin subscrieri nonpublice și licitații. Restul acțiunilor se află la dispoziția fondurilor proprietății de stat regionale sau federale și vor fi vândute prin licitații. Statul își păstrează temporar influența asupra unui grup mic de întreprinderi, rezervându-și pachete de acțiuni.

1.6. Industria cimentului și a materialelor de construcții

Piața cimentului din UE se constituie din circa 300 de fabrici, aparținând celor 123 de companii a căror poziționare pe piață se află într-o continuă dinamică.

Investiții importante au fost efectuate recent în țările din estul Europei (Polonia, Ungaria, Slovacia, Cehia etc.) și Asia (China, Cambodgia, Vietnam).

Informațiile specifice industriei cimentului evidențiază că nu există un criteriu general acceptat pentru clasificarea fabricilor sau companiilor din industria cimentului, capacitățile acestora fiind definite în diferite moduri. Astfel, situațiile statistice publicate pot să includă și activități din afara industriei cimentului propriu-zise (exploatarea carierelor de materii prime, reparațiile și întreținerea utilajelor etc.), iar existența din ce în ce mai răspândită a companiilor multinaționale poate să ducă adesea, pe de o parte, la rezultate diferite privind cantitatea de ciment produsă sau comercializată de aceleași companii, iar pe de altă parte, la abordarea diferită a calculului capacității de producție. Luând în calcul aceste rezerve, cele mai mari companii care operează pe piața europeană a cimentului sunt: Blue Circle (Marea Britanie), Cemex (Mexic), Dyckerhoff (Germania), Heidelberger (Germania), Holderbank (Elveția), Italcementi (Italia), Lafarge (Franța) și Scancem AB (Suedia).

Importante investiții au fost operate în China de companiile japoneze, precum Chichibu-Onoda la care se vor adăuga în viitorul foarte apropiat câteva companii asiatice.

În industria cimentului, la nivel mondial, se acordă o importanță deosebită atât investițiilor privind protecția mediului cât și inițierii unor instrumente legislative privind această protecție.

Activitatea economică din vestul Europei, din Turcia, Polonia, Cehia, Slovacia și Ungaria a cunoscut o revigorare a ratei de creștere în anul 1995 față de 1994, iar consumul de ciment a rămas constant, în timp ce în țările UE (15 țări) acesta a scăzut cu aprox. 1,5%.

Specialiștii din domeniu consideră că în perioada 1998-2020 industria materialelor de construcții va avea o evoluție dependentă de cea a activității de afaceri pe care sectorul de construcții o înregistrează în general. Schimbările așteptate în viitor în acest domeniu sunt în special de natură calitativă și nu în trend sau în volum, ca până în ultimii ani (tabelul 1.6.1).

După anul 2000 se așteaptă un ritm mediu anual de creștere de 1,5-3%, industria materialelor de construcții fiind considerată o ramură esențială pentru funcționarea societății, în general având ritmuri de evoluție direct proporționale cu creșterea populației mondiale.

Tabelul 1.6.1 - Rata medie anuală de creștere (%)

Indicatori	1985-1994
Consum	1,2
Producție	1,2
Exporturi totale	1,2
Importuri totale	13,2

Sursa: *Panorama of Industry in UE, 1997, p. 9-34.*

În concluzie, în următorii ani se așteaptă o revigorare, pe plan mondial, a industriei cimentului și a materialelor de construcții. Pe fondul unui trend constant al consumului de ciment, producția țărilor vest-europene este posibil să scadă în favoarea țărilor est-europene, care au penetrat incisiv piața. Achiziționarea de către marile companii a unor fabrici de ciment din diferite țări a dat naștere unor companii multinaționale, ceea ce face dificilă monitorizarea rezultatelor economice în industria cimentului și a materialelor de construcții.

1.7. Industria de prelucrare a lemnului

Industria prelucrării lemnului (incluzând și mobila) în țările UE cuprinde aprox. 244000 de unități, din care 94,4% au mai puțin de 20 de angajați. În toate aceste unități sunt angajate 1,7 mil. persoane și se realizează o cifră de afaceri de 123,1 mld. ECU. În unitățile cu mai puțin de 20 de angajați sunt ocupați 48% din salariații industriei de prelucrare a lemnului și sunt realizate 36% din cifra de afaceri. Specializate în prelucrarea lemnului, în cadrul UE, sunt Portugalia (2,37), Danemarca (1,69) și Spania (1,47). Dezvoltată inițial ca o activitate artizanală, cu caracter familial, trăsătura caracteristică a prelucrării lemnului este structurarea acesteia pe IMM-uri.

Începând cu a doua jumătate a deceniului opt, s-a produs o expansiune rapidă în cererea de produse din lemn, unitățile din industria lemnului făcând

investiții substanțiale pentru a răspunde acestei cereri. Noile investiții, destinate înlocuirii utilajelor învechite, au avut ca efect raționalizarea proceselor de producție, creșterea eficienței și a productivității muncii.

O dată cu scăderea cererii, începând din 1990, investițiile au fost concentrate pe introducerea în fabricație a noi produse și utilizarea de noi tehnologii de producție. Pentru a face față concurenței din partea țărilor extracomunitare multe IMM au adoptat strategii de specializare.

Datorită schimbărilor rapide intervenite în tehnicile de producție, sectorul a întâmpinat dificultăți importante în încadrarea unui personal pregătit corespunzător. Acest lucru a impus acordarea unei atenții deosebite creșterii standardelor de pregătire în acest domeniu. Astfel, au fost organizate programe de educare și pregătire (Structural Timber Education Programme), în acest scop alocându-se aproape 1,5 mil ECU.

a) Tăierea și prelucrarea primară a lemnului

Investițiile făcute în acest sector, începând din 1980, au contribuit la reorganizarea industriei, cerință generată de accentuarea concurenței din partea producătorilor din afara UE. S-au produs următoarele trei tipuri de schimbări structurale: închiderea întreprinderilor neprofitabile; unirea micilor unități de producție; accentuarea tendinței de integrare pe verticală.

Investițiile au fost concentrate asupra modernizării unităților de producție dar, datorită lipsei de lichidități, unitățile mari întâmpină serioase probleme. Mai mult, există în cadrul sectorului numeroase fuzionări și preluări precum și nevoia crescută de personal înalt calificat.

Datorită situației la distanțe mici față de unitățile care se ocupă cu prelucrarea finală a lemnului, cele de primă prelucrare sunt caracterizate prin flexibilitate în satisfacerea cerințelor acestora.

În concluzie, principala strategie aplicată de unitățile din sector este producerea de bunuri cu valoare adăugată ridicată.

b) Produse semifinite din lemn

În industria de plăci aglomerate, producția fiind complet automatizată, sunt necesare eforturi masive de cercetare și dezvoltare în special pentru liniile de producție continuă. Firmele au dimensiuni mici și mijlocii, iar valoarea adăugată este mai scăzută decât în alte sectoare ale industriei de prelucrare a lemnului. Investițiile în acest sector au fost concentrate asupra: dezvoltării de noi produse, modernizării celor existente, creșterii capacităților de producție și aplicării de metode de producție ecologice (trecerea de la procedeul umed la cel uscat).

În sectorul placaje, considerat "labour intensiv", prin dezvoltarea tehnologică și utilizarea calculatoarelor în controlul producției s-a obținut scăderea atât a costurilor de producție cât și a volumului deșeurilor rezultate. De asemenea, sectorul prezintă importante disponibilități pentru diversificare.

c) Componente din lemn pentru construcții

Investițiile recente, preponderent autohtone, au fost concentrate pe modernizarea firmelor și creșterea capacităților de producție impuse de creșterea cererii. Producătorii tind să se specializeze considerabil, iar sectorul este caracterizat prin numeroase preluări, în special în Germania.

Cele mai multe firme din acest sector sunt active numai pe piața locală sau regională datorită diferențelor de condiții climatice și practicilor utilizate în construcții.

În concluzie, există trei strategii aplicate de companiile din acest sector: specializarea și concentrarea pe piața locală prin studierea preferințelor și cerințelor consumatorilor și a companiilor de construcții; concentrarea producției pe componente de construcții înalt standardizate, piața pentru aceste produse fiind UE; concentrarea pe produse cu proprietăți tehnice specifice.

d) Alte produse din lemn

Cele mai multe unități din acest sector sunt IMM-uri. Numărul întreprinderilor cu peste 20 de salariați este estimat la 2100, din care peste 800 sunt în sectorul de producere a containerelor (capital-intensivă). Pentru cele mai multe țări UE indicele de specializare este nesemnificativ, excepție făcând Portugalia cu un indice de 5,86.

Deci, strategia predominantă constă în raționalizarea și automatizarea proceselor de producție pentru a face față competiției din partea țărilor din afara UE ce au costuri reduse ale forței de muncă.

1.8. Industria de textile și produse textile

În UE industria textilă cuprinde 60000 de firme, din care 75% sunt firme cu mai puțin de 20 de angajați. Aceste firme mici angajează 19% din totalul forței de muncă și dețin 15% din totalul cifrei de afaceri. Din anul 1980 firmele mici de textile și-au crescut ponderea în ceea ce privește personalul angajat (datorită reducerii angajării în firmele mari) și cifra de afaceri în toate țările UE (cele mai mari 10 firme de textile însumează 11% din totalul industriei textile în UE, primele cinci mari firme reprezintă 7,7% din total).

Firmele de textile din UE aplică diferite strategii în funcție de locul pe care-l ocupă în lanțul pentru obținerea produselor finale. De exemplu, producătorii de fire de bumbac nu funcționează într-un mediu competitiv precum producătorii de tricotaje. Strategiile acestora diferă în funcție de dimensiunile firmelor și poziția în cadrul UE. Companiile de textile din UE **și-au redus continuu capacitățile de producție, dar au investit în modernizarea tehnologiilor și în capacități de producție în țările lumii a treia.** Acestea tind să se specializeze într-un număr limitat de procese de producție. Un număr din ce în ce mai mare de firme de textile au tendința de a dezvolta

strategii care să asigure poziția de furnizor pentru industria de îmbrăcăminte a UE (în creștere).

Principalele regiuni în care este concentrată industria textilă a UE pot fi clasificate în funcție de mărimea numărului de angajați. Conform datelor EUROTEx cele mai importante regiuni, angajând peste 100000 de persoane, sunt Lombardia, Catalonia și Norte, următoarele cu 50000-100000 de angajați sunt în Germania (Baden-Württemberg și Nordrhein-Westfalen). Aceste cinci zone reprezintă 30% din totalul angajaților din industria textilelor a UE.

Restricțiile UE la import și acordurile restrictive la export, încheiate între UE și un număr important de țări în curs de dezvoltare exportatoare de textile, fac parte din politica comercială a UE. Acordurile textile bilaterale ale UE sunt încheiate sub Multi Fibre Arrangement GATT, expirat la sfârșitul anului 1994, dar continuat prin acordurile administrative sub nou WTO Acord cu privire la textile și îmbrăcăminte a Rundei Uruguay valabil până la sfârșitul anului 2004. Peste 10 ani toate restricțiile cantitative existente la sfârșitul anului 1994 vor fi eliminate și liberalizate prin integrarea produselor în noul sistem WTO. Numai câteva alte reglementări UE specifice se aplică sectorului textile. Cea mai importantă este legislația începând din 1971 cu privire la etichetarea fibrelor conținute de articolele textile și asupra metodelor de testare relevante.

Industria UE se va confrunța cu concurența din partea țărilor care nu fac parte din UE, cu costuri scăzute, revigorată prin liberalizarea graduală a comerțului cu textile. Ponderea pieței produselor textile cu un conținut relativ ridicat de forță de muncă este de așteptat să scadă pe măsură ce concurența din partea importurilor la prețuri scăzute va continua. Rezultatele Rundei Uruguay și continuarea eforturilor pentru o deschidere spre piețele lumii a III-a vor genera în același timp noi concurenți pentru industria de textile a UE.

În concluzie, o importanță crescândă în viitor o vor avea strategiile de export mult mai agresive în scopul de a găsi noi piețe, acestea având ca efect o schimbare a metodelor de organizare și management în scopul menținerii competitivității firmei.

1.9. Industria de pielărie, tăbăcărie, finisare, încălțăminte

În contrast cu extinderea UE prin aderarea Suediei, Finlandei și Austriei numărul total de tăbăcării a continuat să scadă, închiderile care s-au produs în restul comunității depășind numărul celor aduse în sector de noile țări membre.

Există în prezent peste 3000 de tăbăcării în UE și peste 50000 de angajați. Tăbăcăriile în UE sunt de dimensiuni mici și mijlocii, numai 10 dintre acestea au angajați peste 200 de oameni.

Cu un număr cuprins între 101-200 angajați funcționează numai 1% din companiile sectorului, iar 8,5% au între 21-100 de salariați. Companiile sunt afaceri familiale transmise din generație în generație.

Fuzionările și preluările nu sunt caracteristice industriei de tăbăcărie din UE. Alianțele strategice pot fi dezvoltate pe piețele-cheie străine cu scopul satisfacerii industriei de încălțăminte.

Industria de încălțăminte din cadrul UE este fragmentată și caracterizată printr-un număr mare de unități de mici dimensiuni. Există 14000 de firme de încălțăminte cu un număr de 20 de salariați în medie, Italia deținând peste 1/2 din aceste firme.

Nevoia de raționalizare a costurilor, în scopul menținerii competitivității față de țările dezvoltate, le-a determinat pe marile companii din statele membre să transfere facilități de producție spre regiuni cu costuri reduse ale forței de muncă, inclusiv Spania și Portugalia. Asia de Sud-Est și China, precum și Europa de Est și Africa de Nord sunt favorite în acest sens.

Integrarea detaliilor și manufacturarea sunt caracteristici ale sectorului de încălțăminte și multe companii sunt acum orientate cu precădere pe aspectele de distribuire a operațiilor.

Sectorul pielărie și tăbăcărie este reglementat printr-un set complex de reguli incluzând standarde cu privire la procesul de producție, în special în ceea ce privește utilizarea substanțelor și preparatelor precum și limitele admisibile ale emisiilor în mediu. Legislația UE asupra controlului și prevenirii poluării și asupra amestecurilor volatile și organice conține cerințe specifice pentru industria de tăbăcărie. Pielea brută și prelucrată a constituit obiectul atenției reglementărilor UE în contextul directivelor care au ca scop selectarea unor standarde cu privire la sănătate și siguranță pentru comerțul cu o serie de produse animaliere cu accent în special pe evitarea răspândirii bolilor. Probleme recente afectează oferta de piele și impun o atenție suplimentară acordată industriei de tăbăcărie a UE. Embargoul impus asupra vitelor din Marea Britanie ca urmare a sindromului "vacii nebune" a determinat o deteriorare a încrederii consumatorilor din toată Europa. Consecința imediată a scăderii tăierilor a fost înrăutățirea posibilităților (deja reduse) de procurare a materiilor prime precum și imaginea acestui sector al UE. Mulți tăbăcari UE concentrați în prezent pe afaceri de mici dimensiuni, cu profitabilitate scăzută, se vor confrunta cu dificultăți în procurarea materiilor prime în condițiile escaladării rapide a prețurilor.

În concluzie, perspectivele industriei de tăbăcărie vor fi influențate de extinderea UE spre est. Țările central și est-europene au investit în restructurarea sectorului tăbăcărie în scopul menținerii viabilității acestuia după înlăturarea cortinei de fier, dar integrarea tăbăcărilor în structurile economice ale UE nu va fi scutită de probleme pentru ambele părți, deoarece aceasta va fi acompaniată de deschiderea la Mediterană și posibilitatea încheierii de acorduri de comerț liber cu un număr de țări cu industrie de pielărie și tăbăcărie foarte competitive.

*

* *

În majoritatea țărilor central și est-europene s-au făcut progrese considerabile în sensul stabilirii cadrului economiei de piață în sectoarele energetice și de prelucrare primară, abordările fiind diferite în funcție de situația specifică din fiecare țară. Se poate spune că la începutul lui 1998 Polonia, Ungaria și Cehia erau țările cele mai avansate din acest punct de vedere. Deși reformele au dus la modificarea cadrului legislativ, instituțional și funcțional al sectoarelor respective, acestea nu au reușit să contracareze "dura" realitate: lipsa competitivității întreprinderilor, obstacolele în calea privatizării, dificultățile de atragere a investițiilor străine și controlul prețurilor. Pe măsura continuării reformelor, cadrul legislativ și instituțional din fiecare țară se aliniază la cel al țărilor dezvoltate, fiind de așteptat ca în perspectiva anilor 2000-2005 acestea să devină compatibile.

CAPITOLUL 2 - STADIUL REFORMEI ECONOMICE ÎN SECTOARELE EXTRACTIV ȘI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN U.E.

În perspectiva integrării în UE, industria românească trebuie să facă față unor multiple probleme care decurg, în special, din nevoia de adaptare la un sistem economic de piață cu performanțe ridicate, în condițiile unei competiții acerbe pentru menținerea unor segmente de piață tradiționale. În acest sens, în acest capitol se vor analiza aspecte legate de gradul de restructurare și stadiul reformei organizatorice, de nivelul transferului de proprietate, cerințele legislative ș.a. Având în vedere faptul că studiul este focalizat cu precădere spre sectoarele de extracție și prelucrare primară, în care agenții economici sunt, pe de o parte, fie regii autonome, fie societăți/companii naționale, iar pe de altă parte, societăți comerciale cu capital de stat sau privat (de dimensiuni mari și foarte mari), o atenție deosebită se va acorda privatizării în diferitele sectoare de activitate, în special în cazul unităților aflate sub incidența Ordonanței Guvernului nr. 30/1997.

2.1. Situația industriei extractive a gazelor naturale din România

Întreaga economie românească este strâns legată de industria gazelor, gazele naturale acoperind 40% din consumul de resurse energetice primare. Industria gazelor are o structură organizațională complexă, cu numeroși actori, principalii cinci fiind: ROMGAZ, SNP PETROM, ARCOM, WIROM și WIEE (o subsidiară a WIEH). ROMGAZ R.A., întreprindere de stat integrată pe verticală, domină industria gazelor din România. În timp ce ROMGAZ furnizează, în principal, gazul metan, inclusiv gazele de sondă de la SNP PETROM, celelalte companii comercializează gaze importate din Federația Rusă direct către clienții din sectorul industrial, inclusiv cel de producere a energiei electrice.

Cel mai important furnizor de gaze importate este WIEE, din Zug (Elveția), care are contracte directe cu CONEL, Transamonia (Azomureș), Ferostahl și alți câțiva mici consumatori industriali. Dacă în anul 1996, WIEE a furnizat cca.3,7 mld.mc, WIROM a importat alte 0,6 mld.mc. ARCOM, la rândul ei, fiind plătită direct în gaze pentru lucrările prestate în Rusia, vinde o parte din ele către consumatori industriali (în special producători de oțel și ciment, în sistem barter), restul fiind furnizat către ROMGAZ, care le preia și le distribuie împreună cu cele importate direct de regie (cca.1,5 mld.mc de la Orenburg și 0,3 mld.mc proveniți din veniturile de tranzit și din vânzări proprii către industrie).

ROMGAZ R.A. este o companie strategică, 100% în proprietatea statului, fiind subordonată Guvernului prin intermediul Ministerului Industriei și Comerțului și Ministerul Finanțelor.

1. Cadrul legislativ

Piața gazelor naturale este reglementată de Agenția Națională pentru Resurse Minerale, apărută în anul 1995 și subordonată Guvernului.

Legea petrolului, aprobată în februarie 1996 și aplicată începând din decembrie 1996, urmată de alte hotărâri guvernamentale, constituie cadrul legislativ de operare a agenților economici din industria gazelor, fie companii românești, fie firme străine.

Legislația oferă Companiei Naționale de Gaze (societate pe acțiuni) oportunitatea să intre în asocieri și parteneriat cu persoane juridice române și străine în vederea îndeplinirii obiectivelor prezente și de viitor în sectorul extractiv al gazelor naturale. Astfel, dacă în domeniul explorării și producției firmele străine acționează doar de puțin timp, sistemele de conducte de distribuție a gazelor vor putea fi deținute, parțial, de companii internaționale sau de alți investitori.

2. Restructurarea și privatizarea ROMGAZ

Politica Guvernului este de a diminua rolul implicării statului în deciziile economice. În conformitate cu Ordonanța Guvernului nr. 30/97, regiile autonome de interes național din sectorul public vor fi transformate în societăți comerciale și vor constitui subiect al procesului de privatizare. În viziunea acestei ordonanțe, ROMGAZ va fi transformată într-o societate pe acțiuni, la care vor fi invitați să participe cu acțiuni atât investitori autohtoni, cât și străini.

ROMGAZ a fost supusă unui proces de restructurare începând din anul 1993, incluzând restructurarea instituțională, tehnologică și strategică, cu următoarele obiective:

- restructurarea instituțională și managerială prin reorganizarea activităților de bază pe principiile centrelor de profit, modernizarea sistemului contabil-financiar și a sistemului informațional de management (MIS);
- restructurarea tehnologică a celor trei activități de bază ale regiei; reabilitarea și modernizarea sistemului național de distribuție a gazelor prin implementarea SCADA și a sistemelor de telecomunicații; dezvoltarea capacităților de stocare a gazelor, la 2,3 mld.mc în anul 2000 și la 4 mld.mc în anul 2010; reabilitarea sistemului de distribuție prin înlocuirea a 1000 km de conducte din oțel corodat cu conducte din polietilenă;
- restructurarea strategică prin dezvoltarea sistemului de tranzit al gazelor către Turcia, Grecia și alte țări etc.

Proiectul de reorganizare al ROMGAZ, care a debutat în anul 1995, constă în cinci faze:

- faza 1: reorganizarea activităților ROMGAZ pe principiile centrelor de profit, fiind constituite patru unități de afaceri strategice (una în explorare și producție, una în transmisie, două în distribuție).
- faza 2: familiarizarea conducerii ROMGAZ cu activitatea de management similară a companiilor străine;
- faza 3: modernizarea sistemului financiar-contabil și instalarea MIS;
- faza 4: planificarea pe termen lung;
- faza 5: opțiuni de privatizare.

Prima fază a privatizării o constituie corporatizarea ROMGAZ. Conform Ordonanței Guvernului nr. 30/97, ROMGAZ se va transforma în societate pe acțiuni, urmând ca în a doua fază compania nou înființată să fie privatizată, dar statul păstrând controlul majoritar (procentul de acțiuni care vor fi vândute nu a fost încă determinat).

Procesul de privatizare, similar cu cel al ROMTELECOM, include trei pași importanți:

- evaluarea activelor și măsurarea performanțelor companiei;
- dezvoltarea modelului optim și elaborarea planului strategic de privatizare;
- implementarea planului strategic de privatizare.

După luarea deciziei de privatizare, se pot implementa două scenarii de privatizare:

- vânzarea acțiunilor către investitori strategici prin ofertă/licitație internațională;
- adoptarea unei abordări în doi pași: primul - vânzarea unei părți a acțiunilor către investitori financiari (probabil o bancă), care să ajute compania la restructurarea și îmbunătățirea profitabilității; al doilea - vânzarea restului de acțiuni către investitori strategici prin ofertă/licitație internațională.

Există, în sine, trei opțiuni de privatizare, și anume:

- vânzarea acțiunilor companiei prin licitarea acțiunilor sau ofertă publică;
- vânzarea activelor către câțiva investitori strategici;
- stabilirea unei companii mixte, în special în domeniul producției în care ROMGAZ deține deja trei subsidiare.

Începând cu anul 1994, BIRD a furnizat României un împrumut de ajustare structurală, suma alocată reabilitării sectorului petrolier fiind în valoare de 227 mil. dolari, din care 51,3 mil. dolari cofinanțare de la BERD. Împrumutul este rambursabil în 20 de ani, cu o perioadă de grație de 5 ani și o dobândă de 7,3% anual. Proiectele de restructurare, reabilitare, modernizare și dezvoltare se vor realiza în perioada 1995-2000, beneficiarii împrumutului fiind: ROMGAZ

- 121,6 mil. dolari, CONPET - 63,1 mil. dolari, fosta RA PETROM - 35,1 mil. dolari, Ministerul Industriei și Comerțului - 7,2 mil. dolari. Principalele componente pentru ROMGAZ sunt prezentate în anexa 1.

Privatizarea ROMGAZ va constitui un eveniment major în restructurarea după principiile economiei de piață a țărilor în tranziție, deoarece regia are active importante, fiind cea mai mare companie integrată de gaze din centrul Europei, cu vânzări de cca. 20 mld.mc anual, operând pe toate segmentele lanțului de activități legate de gaze. Totodată, România deține o poziție geo-strategică importantă în vederea stabilirii unui tranzit profitabil al gazelor naturale.

2.2. Situația industriei extractive și de rafinare a petrolului din România

Încă din anii '70 România a devenit importator net de țiței, iar în anii '80, imediat după cel de-al doilea șoc petrolier, nivelul importurilor de țiței a depășit de peste două ori nivelul producției interne. Acest lucru a adus mari pierderi economiei naționale, atât din cauza facturii petroliere ridicate, cât mai ales datorită ineficienței operațiunilor de import țiței pentru prelucrare și export de produse petroliere.

Prin Legea nr. 70/98 s-a aprobat Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 49/97 privind înființarea Societății Naționale a Petrolului PETROM S.A. prin reorganizarea Regiei Autonome a Petrolului PETROM București, care s-a desființat. De la acea dată (15.09.1997) societățile comerciale din domeniul rafinării și distribuției petrolului și produselor petroliere au fuzionat cu SNP PETROM, fiind absorbite de aceasta.

SNP PETROM a preluat toate drepturile și obligațiile rezultate din acordurile petroliere încheiate de RA PETROM cu Agenția Națională a Resurselor Minerale conform Legii petrolului, precum și din contractele de explorare și împărțire a producției cu persoane juridice străine.

Capitalul social al SNP PETROM a fost format, la constituire, prin preluarea activului și pasivului RA PETROM, de 10436,5 mld. lei, precum și a capitalurilor sociale ale societăților comerciale absorbite, în valoare de 11606 mld. lei. Capitalul social aferent cotei obținute de stat la SNP PETROM poate fi privatizat, în condițiile legii.

Unitățile componente ale SNP PETROM au devenit: cele 11 sucursale de producție (10 trusturi de foraj-extracție plus PETROMAR), două sucursale de prestări servicii, o sucursală de aprovizionare tehnico-materială, patru sucursale de cercetare și proiectare și 45 de societăți comerciale desprinse din sistemul Companiei Române de Petrol (rafinăriile ARPECHIM și PETRO-BRAZI, 40 PECO județene, COMPETROL București, TRANSPECO și CRP - RAFIROM, PECO București și PETROTRANS). SNP PETROM a preluat toate

datoriile CRP, în valoare de peste 507 mld.lei, credite contractate în principal cu BANCOREX, care au termen de rambursare până în anul 2000.

Capitalul social a fost împărțit în 464241774 acțiuni nominale, fiecare acțiune în valoare de 20000 lei. Persoanele fizice sau juridice, române și străine, vor putea deține acțiuni ale SNP PETROM, fără însă a se afecta poziția statului de acționar majoritar. O prevedere specială a legislației arată că salariații SNP PETROM au drept de preemțiune pentru cumpărarea de acțiuni ale societății comerciale la valoarea nominală a acestora până la concurența limitei de 10% din capitalul social.

Prin înființarea SNP PETROM, cadrul legislativ permite asocierea cu alte societăți comerciale din industria petrolieră, precum și din alte sectoare de activitate, care au legătură cu obiectul de activitate al societății comerciale, asociere care se face pe bază de contract de asociere.

Ca urmare a pătrunderii pe piață a unor firme străine (LUKOIL prin cumpărarea PETROTEL - în domeniul rafinării și distribuției; SHELL, MOL, AGIP ș.a. - în domeniul distribuției), concurența între principalii producători de produse petroliere din țară s-a amplificat. Pentru a-și menține segmentul de piață deținut în prezent, SNP PETROM a întocmit programe de re tehnologizare care să îmbunătățească calitatea benzinelor, motorinei, bitumului și uleiului de motor.

Prin realizarea lor, SNP preconizează creșterea vandabilității produselor. Înțelegând necesitatea de a-și alinia specificația produselor la standardele vest-europene, cele două rafinării ale SNP PETROM, ARPECHIM și PETRO-BRAZI, au demarat ample procese de investiții în ceea ce privește protecția mediului, cât și re tehnologizarea în vederea îmbunătățirii calității benzinelor și motorinelor. Efortul financiar se ridică la cca. 170 mil. dolari (anexa 2).

Gradul de utilizare a capacităților de producție este în creștere rapidă după anul 1993 (când cu 39,2% s-a înregistrat cel mai scăzut nivel), situându-se în jur de 50% și depășind media pe economie. Având în vedere modernizările care sunt în curs la PETROBRAZI și ARPECHIM, capacitatea de rafinare va ajunge la cca. 20,5 mil. tone țitei pe an, cu un grad de utilizare de cca. 60%.

În contextul regional prezentat, România poate constitui un partener serios pentru punerea în valoare a rezervelor de țitei din regiunea Mării Caspice și Asia Centrală, existând următoarele posibilități de cooperare:

1. având în vedere limitarea trecerii prin strâmtoarele Bosfor și Dardanele, partea română poate oferi utilizarea terminalului petrolier românesc de la Constanța și a infrastructurii de transport țitei prin conducte pentru tranzitarea țiteiului caspic spre Europa Occidentală. Pentru aceasta este necesară realizarea legăturii de conducte între Pitești și Pancevo-lugoslavia, prin care se va face interconectarea cu oleoductul Adria (care leagă bazinul mediteranean de Europa Centrală și de Vest).

Proiectul se poate realiza integral de către partea română, cu finanțarea asigurată de un consorțiu internațional și cu plata în țitei pentru lucrările efectuate, precum și pentru serviciile de tranzitare;

2. având în vedere disponibilitatea în regiune a unor resurse relativ convenabile de țitei, partea română poate oferi capacitatea de prelucrare excedentară din rafinăriile românești împreună cu logistica de comercializare a produselor petroliere pe piața internațională, prin exporturi via-Marea Neagră și canalul Dunăre-Marea Neagră, împreună cu infrastructura fluvială (terminale petroliere în porturile dunărene, dotare proprie cu barje și vase de mic tonaj etc.).

În acest sens se pot contracta în regim de leasing, tool-processing sau alte formule comerciale capacități de rafinare din Petromidia, în special datorită poziției sale, dar și din rafinăriile conectate prin conducte cu portul Constanța (ARPECHIM Pitești, RAFO Onești și PETROTEL Ploiești).

Totodată partea română poate prelua pe bază de contracte ferme, pe termen lung, cantitățile de țitei necesare din import pentru nevoile proprii.

Din punct de vedere social, se remarcă faptul că sectorul de rafinare petrol este singura ramură din industria prelucrătoare care a înregistrat o creștere a numărului de salariați, chiar dacă într-o măsură destul de mică (cca. 2000 de persoane).

În ceea ce privește competitivitatea la export, din punct de vedere al consumurilor energetice, sectorul rămâne în continuare cu o pondere ridicată în consumul total (cca. 10%), înregistrându-se un consum pe unitatea de producție cu cca. 72% mai mare decât media pe economie. Din punct de vedere al valorii adăugate, sectorul înregistrează, de asemenea, cea mai mică pondere în producție, cu tendință de scădere. Cu toate acestea, sectorul deține o pondere semnificativă a producției pentru export în producția totală a industriei de rafinare, de cca. 17,9% în anul 1997.

2.3. Industria extractivă a cărbunelui; producerea și distribuția energiei electrice

În peste 20 de ani, Consiliul de Miniștri al Comunității Europene și mai târziu al Uniunii Europene, ca și Înalta Autoritate a Tratatului Cărbunelui și Oțelului și Consiliul Tratatului EURATOM au adoptat un număr de reglementări și măsuri privind politica în sectorul energiei. Integrarea țărilor din Europa Centrală și de Est în piața energetică europeană implică faptul ca aceste țări să subscrie la principiile de bază incluse în acel "Aquis communautaire", adică în setul de principii și reguli la care au ajuns la consens țările din UE. Modul în care această acceptare este transpusă în obligații concrete, inclusiv eșalonarea acestora în timp, este desigur o problemă de negocieri diplomatice. Deși există opinii în sensul că extinderea UE de la 15 la 25 de membri nu se poate realiza cu menținerea exactă a acelorași structuri instituționale, norme și

proceduri în UE, până în prezent aceste principii sunt considerate obligatorii de către UE, pentru viitorii membri. Principiile de bază din Tratatul de la Roma (pentru Comunitatea Economică Europeană, dezvoltat prin Tratatul de la Maastricht pentru Uniunea Europeană) și Paris (pentru Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului-CECO), ca și Tratatul EURATOM prevăd libera circulație a bunurilor, persoanelor, capitalului și serviciilor, interzicând discriminarea împotriva persoanelor și întreprinderilor străine.

a) Sectorul carbonier

1. Stadiul reformei

În sectorul carbonier funcționează, în prezent, regiile autonome RAH Petroșani, RALO Târgu-Jiu și RAC Ploiești. Prioritatea în restructurarea capacităților de producție este zonarea rezervelor industriale active pe criterii economice și concentrarea producției în perimetrele care asigură condiții de eficiență economică a activității. Ca o consecință imediată a disponibilizărilor (30-60 mii de persoane), este necesar un efort financiar de circa 160 mil. dolari pentru închiderea unui număr de circa 30 guri de mine până în anul 2000. Realizarea obiectivelor procesului de restructurare, pentru perioada 1997-2005, va necesita un volum de investiții de 1500 mil. dolari SUA. Pe ansamblul industriei carboniere necesarul de forță de muncă se ridică la 58500 de persoane.

Oportunitatea continuării exploatarei cărbunelui din diferite bazine carbonifere impune realizarea unei balanțe sociale și umane care, pe lângă cea economică, să confirme sau să infirme această oportunitate.

2. Cadrul legislativ

În UE, principalele reglementări se referă la problematica subvențiilor. Astfel, ajutoarele din partea statului sunt permise numai în cazul în care corespund următoarelor trei criterii: sunt destinate creșterii eficienței industriei; sunt alocate pentru rezolvarea problemelor sociale și regionale; sunt destinate respectării standardelor de mediu. Din anul 1996, subvențiile sunt permise numai dacă sunt înregistrate în conturile naționale și în contabilitatea companiei care beneficiază de ajutoare. De asemenea, securitatea aprovizionării nu mai este un criteriu acceptabil care să justifice ajutoarele de stat (Decizia nr. 3632/93/CECO).

Deși în privința comerțului exterior cu cărbune Tratatul CECO stipulează în articolul 71 "competența guvernelor țărilor membre asupra politicii comerciale nu este afectată prin aplicarea acestui Tratat", politica comercială comună a UE acoperă de facto și produsele de cărbune. *Importurile de cărbune sunt libere în UE și cărbunele importat autorizat într-un stat membru circulă liber în UE. Exporturile de cărbune în afara teritoriului UE sunt, de asemenea, libere.* Alte aspecte importante abordate în dreptul comunitar în domeniul cărbunelui sunt: reglementările privind ajutorul de stat pentru industria carbonieră; obligativitatea furnizării de informații privind proiectele de

investiții; măsuri antidumping și practici prohibite în comerțul cu cărbune; documente contabile necesare a fi prezentate spre inspecție unor organe abilitate; alinierea prețurilor; obligativitatea constituirii unor stocuri de cărbune egale cu minimum 30 zile de consum la nivelul fiecărei țări membre.

În România, proiectul de Lege a minelor, însușit de Guvern, a fost depus în luna noiembrie 1995 la Parlament și adoptat în anul 1998. Prin această lege se stabilesc relațiile dintre statul român (ca proprietar al zăcămintelor de substanțe minerale utile conform Constituției) și persoanele juridice române și străine, care au regim egal în ce privește accesul la concesiunea drepturilor de explorare și exploatare a zăcămintelor noi. Prin programele de modernizare și restructurare se are în vedere reducerea graduală a subvenției în industria carbonieră. Astfel, la RAL Oltenia, care produce în prezent 90% din producția de lignit și cărbune brun, subvențiile au fost eliminate. În aceste condiții se poate estima că, în 1-2 ani, criteriile de acordare a alocațiilor pentru funcționare se vor putea înscrie în criteriile UE din Decizia nr.3632/1993.

3. Probleme sociale

Industria extractivă a cărbunelui are un rol important în ceea ce privește utilizarea forței de muncă (95 mii de persoane), în condițiile în care celelalte opțiuni, inclusiv agricultura, oferă oportunități reduse în acest sens (în bazinul carbonifer Valea Jiului aproximativ 50% din populația activă din zonă este ocupată în activități de extracție a cărbunelui, față de 1% în agricultură). Probleme deosebite în ce privește reconversia se ridică în zonele de mare aglomerare a activității de producție, unde viața socială este exclusiv sau preponderent legată de minerit (Valea Jiului, bazinul Comănești etc.). Nivelul cheltuielilor de reconversie a zonelor miniere este estimat la 30-50 de mii dolari SUA pentru fiecare loc de muncă disponibilizat.

4. Competitivitatea produselor

Condițiile specifice exploatării **cărbunelui** generează costuri ridicate de producție și **necompetitivitatea** acestei ramuri, față de cea a țărilor membre ale UE. Prețurile se stabilesc conform HG nr. 240/1997 de către Ministerul Industriei și Comerțului și se ajustează lunar, la propunerea agenților economici dacă valoarea cursului de schimb leu/dolar are o influență de +/- 5% față de nivelul existent la ultima modificare. Pentru anumite unități miniere, prețurile sunt subvenționate de către stat (conform HG nr. 285/ 1997) astfel: la RALO Târgu-Jiu, pentru lignitul extras din subteran numai până la 1.04.1997 după această dată unitatea economică considerându-se rentabilă deoarece exploatează cărbuni preponderent în carieră, cu costuri de producție mai reduse; la RAH Petroșani, numai pentru extracția huilei și cărbunelui brun; la RAC Ploiești, pentru exploatarea în subteran a lignitului și cărbunelui brun.

b) Producția și distribuția energiei electrice

1. Stadiul reformei

Industria energetică românească se află în stadiul incipient al unei restructurări profunde care va aduce modificări cu efecte de antrenare în numeroase domenii de activitate. Deocamdată nu se poate spune care va fi viteza de desfășurare a procesului de restructurare a industriei energetice, dar cert este faptul că rapiditatea cu care piața concurențială va pătrunde în acest domeniu este, în primul rând, o problemă politică și nu economică: forțele politice vor stabili regulile jocului, iar forțele pieței vor răspunde corespunzător acestor reguli. Există, deocamdată, numeroase necunoscute privind structura finală a industriei energetice. Domeniile de incertitudine includ răspunsul consumatorilor la schimbările prețurilor, posibilitățile de dezvoltare a sistemului de tarife diferențiate pe zone orare, valoarea de piață a fiabilității serviciilor de furnizare a electricității și îmbunătățirile tehnologice viitoare.

Conform HG nr. 365/3.07.1998, Regia Autonomă de Electricitate (RENEL) a fost reorganizată prin înființarea Companiei Naționale de Electricitate SA (cu un capital social de 15.861.082.936.000 lei împărțit în acțiuni nominative în valoare de 100 000 lei), a Societății Naționale "Nuclearelectrica" SA (cu un capital social de 1.497.882.360.322 lei) și a Regiei Autonome pentru Activități Nucleare, regie națională de interes strategic, cu un patrimoniu de 893.662.031.000 lei. Toate cele trei entități juridice se află sub autoritatea Ministerului Industriei și Comerțului.

CONEL SA are ca obiect principal de activitate producerea de energie electrică, transportul, dispecerizarea, distribuția și vânzarea acesteia, producerea și vânzarea energiei termice, exploatarea și dezvoltarea sistemului energetic național, asigurând, pe bază de contracte, serviciul public de alimentare cu energie electrică a tuturor categoriilor de consumatori racordați la sistem; **Societatea Națională "Nuclearelectrica" SA** desfășoară activități de producere a energiei electrice prin tehnologii nucleare precum și de producere a combustibilului nuclear; **Regia Autonomă pentru Activități Nucleare** se ocupă de producerea apei grele și a produselor conexe și activități de inginerie tehnologică pentru obiective nucleare și cercetări în domeniul nuclear.

Capitalul social al CONEL SA a fost repartizat la următoarele societăți:

- Filiala de producere a energiei electrice în hidrocentrale - Societatea Comercială "Hidroelectrica" SA cu un capital social de 1.794.520.892 mii lei;
- Filiala de producere a energiei electrice și termice în termocentrale - Societatea Comercială "Termoelectrica" SA cu un capital social de 6.439.576.632 mii lei;
- Filiala de distribuție a energiei electrice - Societatea Comercială "Electrica" SA cu un capital social de 7.429.035.468 mii lei.

Menționăm că cele trei societăți fac parte din CONEL SA - ca acționar unic - până la privatizarea acestora, care va demara la o dată stabilită de FPS prin programul de privatizare.

De asemenea, 197.949.944 mii lei din capitalul social inițial al CONEL SA au fost repartizate pentru activitatea de transport-dispecer.

Acțiunile CONEL SA și ale Societății Naționale "Nuclearelectrica" SA sunt deținute în totalitate de către stat prin intermediul Ministerului Industriei și Comerțului ca acționar unic.

Tot în anul 1998, prin HG nr. 364/3.07.1998, a avut loc reorganizarea Grupului de Studii, Cercetare și Inginerie (GSCI) din cadrul RENEL, prin înființarea societăților comerciale pe acțiuni: **Institutul de Studii și Consultanță Energetică - ISCE-SA** București (cu un capital social de 958.502 mii lei), **Institutul de Cercetări și Modernizări Energetice - ICEMENERG-SA** (cu un capital social de 10.566.080 mii lei) și **ICEMENERG-SERVICE - SA** București (cu un capital social de 4.930.000 mii lei). Capitalul social inițial este deținut integral de statul român ca acționar unic, interesele acestuia fiind reprezentate de FPS.

Prin compararea structurii-țintă pe care conducerea RENEL o avea în vedere, cu un an în urmă, și ceea ce s-a realizat până în prezent prin Hotărârea de Guvern prezentată mai devreme, putem trage câteva concluzii:

- deocamdată nu s-a reușit separarea activităților de producere, transport și distribuție a energiei electrice, cele trei activități rămânând în continuare în atribuțiile noii CONEL SA; totuși primele semnale, că dezintegrarea pe verticală a companiei va surveni, rezultă și din obligativitatea efectuării bilanțurilor contabile în mod separat pentru cele trei activități;
- reorganizarea RENEL în forma actuală va duce la creșterea suprastructurii companiei;
- statul este în continuare proprietar al companiei de electricitate, iar trecerea acesteia în proprietate privată depinde de strategia FPS în domeniu;
- actuala împărțire a centralelor pe societăți (separarea termocentralelor de hidrocentrale) va duce la vânzarea mai rapidă a acțiunilor la Hidroelectrică SA având în vedere profitabilitatea mult mai ridicată a centralelor din componența acesteia;
- întregul capital social al societății Termoelectrică SA este evaluat la ceva mai mult de 700 mil. \$ SUA, sumă echivalentă cu cea necesară pentru finalizarea grupului II de la Cernavodă realizat în proporție de 50%; dacă este să ne referim la centralele hidroelectrice, acestea nu valorează mai mult de 200 mil. \$ SUA. De fapt, întregul sistem energetic, exceptând partea nucleară este evaluat la cca. 1,8 mld. \$ SUA. Cauza principală a valorii reduse a capitalului social este gradul ridicat de uzură fizică și morală a instalațiilor din dotarea SEN.

2. Cadrul legislativ

Stabilirea unei piețe interne a energiei electrice a fost reglementată prin Directiva semnată de miniștrii energiei din țările membre ale UE, la 20 iunie 1996, la Luxemburg. Crearea unei piețe interne a energiei electrice este importantă mai ales pentru creșterea eficienței producerii de energie electrică și întărirea siguranței în alimentare a UE. În acest mod, toți consumatorii vor putea cumpăra energie în condiții egale, evitându-se distorsionarea competiției în industriile utilizatoare. Crearea pieței energiei electrice în Europa va favoriza interconectarea sistemelor energetice.

În domeniul energiei electrice și termice, Legea energiei are ca obiective principale: asigurarea posibilității de participare a sectorului privat și a investitorilor străini; stimularea competiției, reglementarea elementelor cu caracter de monopol; asigurarea protecției consumatorilor de energie; protecția mediului înconjurător etc.; iar dintre principalele prevederi menționăm: înființarea unei autorități competente (organism echidistant), cu atribuții și competențe de reglementare a prețurilor, tarifelor și taxelor, a elementelor cu caracter de monopol și de negociere a acordurilor de concesiune în cadrul sectorului; criteriile și condiționări specifice pentru concesiunea instalațiilor de energie electrică și termică; principiile și procedurile de stabilire a prețurilor, tarifelor și taxelor pentru energie electrică și termică etc.

În domeniul nuclear, se poate afirma că România are reglementările armonizate cu cele din țările ce fac parte din EURATOM, intrarea României în acest organism neridicând probleme deosebite de ordin legislativ. Astfel, România este membră cu drepturi depline a Grupului Furnizorilor Nucleari ("Clubul de la Londra"), a Comitetului Exportatorilor Nucleari ("Comitetul Zangger"). De asemenea, România aplică normele de securitate internațională BSS- Basic Safety Standards editate de AIE etc.

Viteza armonizării legislației energetice din România cu cea din UE este determinată de viteza de ansamblu a reformei legislative din țara noastră. Se poate estima că România este mai întârziată decât unele dintre țările în tranziție (Cehia, Ungaria, Polonia și Slovenia de exemplu) în procesul de armonizare a legislației energetice. De altfel, unele dintre aceste țări începuseră reforma înainte de 1989, având un avans în timp față de România. Pentru etapa viitoare, în cadrul procesului legislativ din țara noastră în domeniul energetic trebuie finalizate proiectele de legi aflate în prezent în stadiu de definitivare (Legea energiei, Proiectul de lege privind promovarea și organizarea activităților în domeniul nuclear), precum și să îmbunătățească unele dintre reglementările emise în ultimii ani (de exemplu, regulamentele pentru furnizarea și utilizarea energiei electrice). În România nu sunt în vigoare reglementări care să impună taxe asupra emisiilor de CO₂, dar o serie de specialiști susțin introducerea lor și în țara noastră. În prezent numai cinci din țările AIE (Norvegia, Finlanda, Olanda, Suedia și Danemarca) au adoptat taxe pe CO₂.

Ratificarea Tratatului Cartei energiei și a Protocolului Cartei energiei privind eficiența energetică și aspectele legate de mediu s-a realizat prin promulgarea Legii nr. 14 din 3 februarie 1997.

3. Probleme sociale

În perspectiva anului 2005, la CONEL se prevede o reducere de personal de cca. 30 mii angajați prin externalizarea unor activități și prin disponibilizări ca urmare a acțiunii de scoatere din funcțiune a unor obiective energetice. CONEL are în vedere stabilirea unui sistem de asistență financiară cu fonduri proprii pentru asigurarea conversiei profesionale și asistență pentru găsirea de locuri de muncă în afara sectorului.

4. Competitivitatea sectorului

În anul 1995, ponderea VAB din ramura "energie electrică și termică, gaze și apă" în total industrie (11,6%) a fost devansată numai de ramura "alimentară, băuturi și tutun" (22,9%). Se poate reține, de asemenea, și ponderea ridicată a ramurii în producția industrială totală, care a înregistrat un nivel maxim în anul 1994, an în care economia românească a dat primele semne de reviriment.

Semnificativ este raportul dintre VAB și producția industrială, indicator ce arată nivelul consumurilor intermediare și, implicit, importanța prețurilor materiilor prime (în principal combustibili) pentru ramura energetică. Valoarea acestui indicator este dependentă, în cea mai mare măsură, de specificul ramurii, dar și de eficiența consumurilor din cadrul acesteia. Ponderea ramurii în totalul consumurilor intermediare ale industriei este ridicată; aceasta a crescut de la 13,3% în anul 1991 la 17% în anul 1992, scăzând apoi continuu până la 11,2% în anul 1995. În raport cu producția, se manifestă deci o tendință oscilantă de creștere a eficienței ramurii. Nu același lucru se poate spune și despre ramura "extracția și prepararea cărbunelui" a cărei pondere în totalul consumurilor intermediare ale industriei este, datorită condițiilor specifice, foarte redus: 1,2% în anul 1991, 1,7% în 1992, 2,0% în 1993, 2,2% în 1994 și 1,8% în anul 1995. Totuși se poate remarca o tendință evidentă de scădere a eficienței ramurii, (excepție făcând anul 1995), cauza fiind înrăutățirea condițiilor de exploatare a cărbunelui.

Producția și distribuția energiei a beneficiat de subvenții importante de la buget, a căror pondere în totalul subvențiilor pe produs a scăzut în timp de la aproape 50% în anul 1991, la ceva mai mult de 25% în anul 1993 (tabelul 2.3.1). Ea a continuat să scadă și în anul 1994 ca urmare a creșterii proporționale a ponderii subvențiilor acordate producătorilor agricoli. Totuși, în anul 1995, ponderea în total a subvențiilor acordate acestei ramuri a sporit puțin față de anul precedent. În această perioadă a funcționat sistemul de compensări acordate populației pentru creșterea prețurilor energiei. De asemenea trebuie menționat că în acest domeniu a funcționat o politică deficitară de prețuri care a impus mereu

realinierea prețurilor energiei la cele mondiale. Aceste repetate “alinieri” au dus la tot atâtea liberalizări de prețuri în economie cu consecințe inflaționiste. În prezent se continuă subvenționarea prețurilor energiei termice pentru consumatorii casnici. Aceste subvenții se ridică în unele zone, la peste 40% din prețul energiei.

Tabelul 2.3.1 - Structura subvențiilor pe produs (%)

INDUSTRIA	1991	1992	1993	1994	1995
- Ind. extractivă	7.5	4.3	3.7		
- Ind. prod., transp., distrib. energiei electrice	48.6	40.3	25.9	16.5	17.6

Sursa: date preluate de la Comisia Națională pentru Statistică.

În conformitate cu “Memorandumul de înțelegere între România și Comunitatea Economică Europeană” Guvernul României va trebui să “mențină o paritate aproximativă cu prețurile pieței mondiale pentru țiței, energie electrică, cărbune și lignit”. Necesitatea “alinierii” prețurilor energiei electrice și termice la prețurile mondiale este stipulată și în documentele misiunii Băncii Mondiale și BERD care au examinat sectorul energetic din România în perioada 1991-1995. Comparativ cu prețurile promovate pe piața internațională, nivelul actual al prețurilor din România se situează cu mult sub nivelurile înregistrate în majoritatea țărilor europene. Deși alinierea prețurilor energiei este adesea menționată, în opinia noastră aceasta nu poate fi practic realizată din cel puțin două motive:

a) între prețurile practicate pe plan mondial și chiar între cele existente în țările UE există diferențe semnificative. Astfel prețurile medii ale electricității furnizate industriei variază între 185 \$/MWh în Japonia și 39 \$/MWh în Suedia. În anul 1996, cele mai mari prețuri practicate în țările europene se regăseau în Italia: 102 \$/MWh; În ceea ce privește prețurile practicate pentru energia electrică destinată consumului casnic, acestea sunt cuprinse între 269 \$/MWh în Japonia și 94 \$/MWh în Suedia. În Italia, prețurile practicate pentru consumul casnic se ridicau la 178 \$/MWh, iar în Marea Britanie, la 127 \$/MWh;

b) fiecare sistem energetic național generează structuri și niveluri diferite ale costurilor de producție care trebuie să se reflecte în prețuri (sunt țări care utilizează preponderent energia nucleară, iar altele, pe cea hidro; spre deosebire de celelalte țări, sistemul energetic românesc folosește pe scară largă termoficarea cu toate consecințele acesteia asupra randamentelor și costurilor).

Data fiind situația economică a țării în ultimii 8 ani au avut loc dese modificări ale tarifelor la energie. Astfel, față de nivelul de 9500 lei/MWh la 15.11.1991, prețul mediu de livrare a energiei electrice este în prezent de 403160 lei/MWh (11.05.1998). În termeni constanți, evoluția prețului electricității a înregistrat o scădere de la 52,7 \$/MWh în noiembrie 1991, la o

valoare minimă de numai 26,87 \$/MWh în luna iulie 1996. În prezent prețul mediu al energiei este de 48 \$/MWh.

În industria energiei electrice și termice nu se poate vorbi de **profitabilitate** atât timp cât prețurile rămân sub control guvernamental. Se poate discuta însă despre competitivitatea industriei: prețurile actuale, mult mai reduse decât cele practicate pe plan mondial, acoperă costurile medii de producție. Nu este mai puțin adevărat faptul că randamentele de conversie sunt mult mai scăzute la noi în țară, iar pierderile în rețelele de transport și distribuție mai mari. De asemenea, în costurile de producție nu sunt internalizate costurile provocate de poluarea mediului înconjurător. Va fi nevoie de fonduri de dezvoltare a sistemului energetic ce nu vor putea fi recuperate decât prin prețuri. Totuși, până în momentul în care piața nu își va spune cuvântul și în acest domeniu, putem considera industria energetică o industrie competitivă.

2.4. Stadiul reformei economice în sectorul metalurgiei neferoase

1. Gradul de restructurare și privatizare

În metalurgia neferoasă din 11 întreprinderi importante au fost privatizate: în proporție de 100% BBG - ALUM S.A. Tulcea prin achiziționarea de către firma BALLI BAHTIA GRUP METAL S.R.L. London a pachetului majoritar de acțiuni și ELCARO Slatina - unde proprietarul pachetului majoritar de acțiuni a fost firma SIEMENS ce între timp a vândut aceste acțiuni firmei PIRELLI Italia; în proporție de 60% CEPRAL SLATINA, prin transfer gratuit de acțiuni; ALRO Slatina unde 10,5% din acțiuni sunt deținute de CONEF S.A. București, 54,73% FPS și 34,77% angajați; în proporție de 49% prin transfer gratuit de acțiuni ALRO-ORADEA, AMPELUM Zlatna, LAROMET București, SOMETRA-Copșa Mică, ROMPLUMB Firiza și NEFERAL București; sectoarele de prelucrare a cuprului nu au fost privatizate fiind considerate strategice. Întreprinderile din acest domeniu se estimează a fi controlate de către stat prin menținerea pachetului majoritar de acțiuni.

Societățile comerciale din cadrul industriei metalurgice sunt în general de talie mare, ceea ce a impus adoptarea unor metode și tehnici specifice de privatizare:

- licitație publică (pe baza unor studii de fezabilitate și evaluare riguros elaborate) care reprezintă cea mai indicată metodă de privatizare pentru întreprinderile de talie mare, metodă neaplicată încă în metalurgia românească;
- P.A.S.¹ metodă specifică pentru economiile în tranziție, folosită frecvent până în anul 1997, în special pentru cumpărarea de pachete mici de acțiuni la întreprinderile la care a început procesul de privatizare, mai ales prin metoda MEBO;

¹ PAS - programul acțiunilor salariaților.

- vânzarea de active pentru redresare și restructurare tehnologică în scopul privatizării totale a marilor combine metalurgice, metodă ce se prevede a fi folosită în cazul combinatului SIDERCA - Călărași;
- privatizarea indirectă, prin adiție de capital privat în scopul majorării capitalului social al întreprinderii.
- vânzarea de acțiuni cu păstrarea de către stat a unei părți din capitalul social, metodă preconizată pentru privatizarea SIDEX - Galați.

2. Probleme sociale

În perioada 1990-1994, sub incidența proceselor de restructurare și modernizare din industria metalurgiei neferoase, s-a înregistrat o tendință de diminuare a numărului de personal, astfel încât în anul 1997, în această ramură își desfășoară activitatea aproape 18 mii de persoane. Această cifră reprezintă aproximativ 75% din personalul angajat în 1989. Concomitent cu scăderea numărului de angajați s-a manifestat, paradoxal, și o scădere a productivității muncii ca urmare a reducerii gradului de utilizare a capacităților de producție și a micșorării săptămânii de lucru.

Ca și în siderurgie, reducerea numărului de personal, ca urmare a restructurării, a creat și va crea probleme deosebite, cum ar fi:

- lipsa posibilității de redistribuire a personalului muncitor, disponibilizat din cauza pregătirii profesionale specifice necomplementare cu alte activități mai ales pentru muncitorii ce au depășit vârsta de 45 de ani;
- existența unor dotări urbane care au contribuit la stabilizarea populației în zonele unde sunt amplasate combinele metalurgice; de menționat este faptul că singurele surse de venituri ale familiilor salariaților din aceste zone sunt cele provenite din industria metalurgiei neferoase;
- închiderea sau restructurarea și reorientarea producției din acest sector va afecta grav industria extractivă de metale neferoase ca și industriile prelucrătoare a acestor metale, cum ar fi cele electro-tehnică, constructoare de mașini etc.

Atât în siderurgie cât și în metalurgia neferoasă închiderea capacităților de producție nerentabile și disponibilizările făcute în urma restructurării întreprinderilor vor duce la șomaj. Lipsa programelor de asistență socială sau neaplicarea acestora a determinat apariția unor întregi zone populate lipsite de posibilități de subzistență¹.

Adoptarea legii cu privire la zonele defavorizate nu a adus nici o îmbunătățire a situației, deoarece absența normelor metodologice de aplicare,

¹ În anul 1997, grupul uzinelor Ciocanul Nădrag, după 155 de ani de activitate este declarat în stare de faliment urmând a fi lichidat. Astfel, 70% din locuitorii comunei devin șomeri.

lipsa de organizare și preocuparea scăzută a factorilor responsabili locali o fac inoperantă. Mai mult chiar, ineficiența în aplicarea ei a dus la pierderea unor importante fonduri internaționale de asistență socială.

3. Gradul de competitivitate a produselor metalurgice

Industria aluminiului și a metalelor neferoase grele, în general, este puternic afectată de prețul de vânzare a acestor metale pe piețele internaționale.

În general, produsele metalurgiei neferoase se încadrează din punct de vedere calitativ în standardele de calitate ale U.E. Din punct de vedere al competitivității pe piața externă însă, doar aluminiul corespunde cerințelor acesteia. Metalele neferoase grele sunt mai scumpe datorită:

- folosirii unor tehnologii de fabricație învechite și neperformante;
- folosirii unor materii prime de slabă calitate provenite din producția internă;
- nerespectării disciplinei tehnologice, lucru ce duce la sporirea consumurilor de materii prime și energie.

Aceste neajunsuri sporesc costurile de producție și, implicit, prețurile produselor metalurgice, făcându-le necompetitive pe plan extern.

În cadrul industriei aluminiului se apreciază că, cererea de alumină, aluminu și aliaje de aluminu, ca și de laminate, va avea o evoluție crescătoare, similară cu cea prevăzută pe plan mondial. Armonizarea industriei aluminiului din România la cerințele pieței interne și internaționale trebuie făcută prin:

- continuarea acțiunilor de modernizare a cuvelor de electroliză la SC ALRO S.A. Slatina prin aceasta realizându-se scăderea consumurilor energetice, reducerea poluării mediului înconjurător, precum și creșterea randamentului de extracție a aluminiului din alumină;
- introducerea posibilității achiziționării energiei electrice an-gro la prețuri preferențiale, acest lucru fiind practicat în țările mari producătoare de aluminu;
- reducerea costurilor de producție și apropierea acestora de cele realizate de marii producători mondiali, mai ales prin reducerea cheltuielilor generate de unele activități conexe;
- armonizarea permanentă a producției în concordanță cu cererea de metal de pe piețele internă și internațională.

În general, pentru eficientizarea și rentabilizarea industriei producătoare de metale neferoase, este necesară re tehnologizarea și privatizarea acesteia, implicarea pe cât posibil și în activitățile din amonte și aval, stabilindu-se legături strânse între producătorii de metal și utilizatorii acestuia. Pe plan mondial, se observă o tendință de integrare a producției de metale neferoase urmărindu-se eficientizarea întregului proces de producție, începând cu

extragerea minereurilor și sfârșind cu comercializarea metalului într-un stadiu cât mai avansat de prelucrare.

În linii generale, în anul 1996 metalurgia a fost considerată un sector situat la limita profitabilității (tabelele 2.4.1 și 2.4.2). Evoluțiile ulterioare ale situației internaționale au provocat convulsii pe piețele mondiale ale metalului, cu urmări directe și asupra metalurgiei din țara noastră¹.

Tabelul 2.4.1 - Sectoare situate la limita profitabilității în anul 1996

Nr. crt.	Industria	Profit brut/ cifra de afaceri (%)	Nr.întreprinderi/total întreprinderi (%)	Nr.mediu de salariați
1.	- chimică și a fibrelor sintetice și artificiale	1,68	0,312	118,87
2.	- metalurgică	1,44	0,125	393,95
3.	- mijloacelor de transport	0,75	0,122	375,00

Sursa: Dan Voiculescu, Cezar Mereuță, **Analiza de competitivitate a industriei românești**, Ed. Academiei Române, 1998.

Tabelul 2.4.2 - Profitabilitatea sectorului metalurgic

Nr. crt.	Industria	Profit brut/ cifra de afaceri (%)	Nr.întreprinderi/ total întreprinderi (%)	Nr.mediu de salariați
1.	Metalurgia	0,125	1,44	393,95

Sursa: Dan Voiculescu, Cezar Mereuță, **Analiza de competitivitate a industriei românești**, Ed. Academiei Române, 1998.

Metalurgia neferoasă, în general, se află într-o situație dificilă, fiind neatractivă pentru privatizare datorită: dimensiunilor mari ale societăților comerciale; consumurilor energetice mari; gradului mare de poluare rezultat în urma proceselor de producție. Se disting, însă, două excepții, astfel: întreprinderile de producere și prelucrare a aluminiului s-au dovedit deosebit de atractive fiind, de altfel, singurele privatizate sau în curs de privatizare în acest

¹ Astfel, în luna iunie 1998, SIDEX - Galați avea un profit de 739 mld.lei; în iulie a scăzut la 663 mld.lei, iar în august la 650 mld.lei. Producția de fontă a scăzut cu 25% ajungând la 9800-10200 tone pe zi față de 12500 tone pe zi. Acest lucru a fost influențat și de exportul masiv de fier vechi, fapt care a provocat creșterea prețului acestei materii prime pe piața internă, implicit a costului de producție a fontei. Producția de cocs a scăzut de la 207 mii tone pe lună la 190 mii tone. Producția de oțel s-a redus la 362 mii tone de la 392 mii tone propuse, iar cea de laminate a ajuns la 210 mii tone față de 275 mii tone. Această situație se datorează crizei financiare din Asia precum și situației economice create în ultima perioadă în Rusia.

sector; întreprinderile de producere și prelucrare a cuprului intră în sfera interesului strategic național, procesul de obținere a acestui metal fiind comun cu cel al obținerii metalelor prețioase (aur, argint, etc.).

De aceea, se poate observa, tendința de restrângere a activității de obținere a celorlalte metale neferoase (staniu, plumb, zinc), revigorarea acestor activități depinzând de variația prețului acestor metale pe plan mondial și, implicit, de interesul investitorilor autohtoni sau străini pentru aceste procese industriale.

2.5. Stadiul reformei economice în sectorul siderurgic

1. Gradul de restructurare și privatizare

Dintr-un număr de 19 întreprinderi importante, din acest sector, au fost privatizate Laminorul Focșani și OȚEL INOX Târgoviște. După cum se poate observa, gradul de privatizare este deosebit de redus. De asemenea, se poate constata că cele două întreprinderi privatizate au ca rezultat al procesului de producție produse finite cu o valoare adăugată mare, fapt ce a constituit un atu în favoarea privatizării lor.

Marea majoritate a întreprinderilor metalurgice au un capital social mare și au acumulat datorii uriașe, iar producția în cele mai multe cazuri nu este adaptată cerințelor pieței. Această stare de fapt s-a concretizat printr-o lipsă de atractivitate din partea investitorilor interni sau externi.

În metalurgia românească existența supracapacităților a făcut necesară concentrarea producției pe capacitățile cele mai performante, astfel încât gradul de utilizare să crească la 75-80%, limite peste care consumurile specifice și productivitatea tind către valori pozitive.

În ultima perioadă s-a manifestat tendința de concentrare a producției de oțel spre societățile care dețin tehnologii performante și, îndeosebi, spre SIDEX - Galați, a cărui pondere în totalul producției a crescut de la 57% în 1989, la aproape 70% în anul 1996.

Evoluția structurii tehnologice de elaborare a oțelului și a turnării continue poate fi considerată a fi pozitivă. Această structură a fost însă obținută, în principal, prin închiderea unor capacități de producție în cuptoare Siemens-Martin și mai puțin prin realizarea unor investiții. În aceste condiții, ponderea turnării continue a crescut de la 36,7% în anul 1989 la 51,5% în anul 1996 din producția totală de oțel. Extinderea turnării continue și renunțarea la elaborarea oțelului în cuptoare Siemens-Martin vor duce, de asemenea, la restrângerea semnificativă a capacităților de laminare pentru profile grele și semifabricate.

Elaborarea unei strategii de restructurare și privatizare a industriei metalurgice devine obligatorie în dorința de eficientizare a acestui sector, de o importanță deosebită pentru România. Astfel, în elaborarea acestei strategii trebuie să fie urmărite priorități cum ar fi: posibilitatea privatizării rapide a unor societăți comerciale; perspectivele pieței interne și externe de produse

metalurgice în condițiile desființării, în anul 2002, a barierelor vamale, conform acordurilor de integrare europeană.

În cazul marilor combine metalurgice, procesul de privatizare poate avea loc în mai multe etape. Astfel, activitățile conexe, cum ar fi transportul, întreținerea utilajelor, efectuarea unor servicii de întreținere etc., pot fi desprinse de procesul de prelucrare metalurgică propriu-zisă, putând fi privatizate mult mai ușor. Astfel, noile societăți create se pot adapta mai simplu unei piețe a serviciilor din zonă sau chiar la nivel național, creându-se astfel o concurență benefică. Un exemplu îl constituie Combinatul Siderurgic din Galați din care, în acest an, se vor desprinde patru sectoare ce se vor transforma în societăți comerciale autonome: SALVOBID S.A. (pază și pompieri), SEREDILE S.A. (atelier edile, seră flori, croitorie, curățătorie), DUNOSI S.A. (hotel SIDEX, complexul Gârboavele și Țigănești) și ALIMSERV S.A. (cantine, gospodărie anexă), urmând ca în anii următori și alte sectoare, ce au ca obiect activități legate de procesul de producție, să devină societăți comerciale.

Procesul de privatizare trebuie accelerat, acest lucru având efecte benefice atât asupra recapitalizării întreprinderilor cât și asupra structurii productive a acestora. Privatizarea nu poate fi o reușită decât în cazul agreării unor parteneri viabili ce pot deschide piețe noi pentru produsele siderurgice românești și au capacitatea financiară de a relansa producția întreprinderilor achiziționate.

Astfel, pentru SIDERCA Călărași și-au exprimat intenția de achiziționare a pachetului majoritar de acțiuni IPSAT India și VOEST ALPINE din Austria, producători cu mare pondere pe piața mondială a produselor siderurgice, însă lipsa de decizie a FPS a făcut ca finalizarea privatizării să întârzie.

2. Probleme sociale

În industria siderurgică există un număr ridicat de personal, aproximativ 142 mii salariați în anul 1996. O parte dintre aceștia dispun de o pregătire profesională specifică, necomplementară cu alte meserii sau activități.

În cadrul fiecărei societăți, aproximativ 50% din personal lucrează efectiv în fluxul tehnologic, restul fiind angajați în activități auxiliare cum ar fi întreținerea și transportul. În siderurgie, aproape 90% din personal lucrează în condiții grele și foarte grele de muncă. Ponderea populației ocupate în activități legate de combinele siderurgice în orașele de reședință a acestora variază între 31,5% la Oțelu Roșu și 12% la Galați.

De asemenea, întâlnim localități dependente, aproape în exclusivitate, de activitățile metalurgice (tabelul 2.5.1), ce vor suporta greu consecințele restructurării și privatizării, mai ales din punct de vedere al fenomenului de sărăcie, ca rezultat al creșterii numărului de șomeri.

Tabelul 2.5.1 - Localități monosectoriale ale industriei prelucrătoare

Nr.crt.	Localitatea	Județul	Sectorul industriei prelucrătoare
1.	Becleanu	Bistrița-Năsăud	metalurgie
2.	Oțelu Roșu	Caraș-Severin	metalurgie
3.	Nădrag	Caraș-Severin	metalurgie
4.	Câmpia Turzii	Cluj	metalurgie
5.	Hunedoara	Hunedoara	metalurgie
6.	Călan	Hunedoara	metalurgie
7.	Zimnicea	Teleorman	metalurgie
8.	Zalău	Cluj	metalurgie

Sursa: date preluate de la MIC, 1998.

3. Cadrul legislativ

Legislația în vigoare permite desfășurarea restructurării și privatizării în general. Dificultățile acestui proces, în domeniul metalurgiei sunt generate de lipsa de performanță a întreprinderilor și mai ales de dimensiunile relativ mari ale acestora.

Procesul de producție este susținut, în general, de o legislație corespunzătoare, dar foarte permisivă în domeniul protecției mediului, făcând posibilă funcționarea unor combinate puternic energofage și poluante. De aceea se impune adaptarea legislației interne cu cea a U.E. mai ales în acest domeniu.

Este necesară completarea legislației cu legi ce reglementează utilizarea corectă și valorificarea cu maximă prudență și eficacitate a deșeurilor în general, și mai ales a celor neferoase, în scopul garantării securității industriale, prin puritatea metalului asigurându-se protecția consumatorului și a mediului. De asemenea, pentru susținerea metalurgiei neferoase se impun corelări legislative ale sectorului cu legea minelor și legea energiei electrice.

4. Gradul de competitivitate a produselor siderurgice

Gradul de competitivitate a produselor siderurgice este influențat de trei criterii: ponderea produselor cu valoare adăugată mare; consumurile materiale și energetice; costurile de producție și prețurile.

În general, majoritatea combinatelor siderurgice au fost create pentru realizarea unor produse cu valoare adăugată mare, dar producția acestora a scăzut de la 2251 mii tone în 1989 la 790 mii tone în anul 1997.

De asemenea, siderurgia internă este caracterizată prin consumuri materiale și energetice peste valorile realizate de marii producători mondiali, acest lucru reflectându-se și în costurile de producție. Aceste consumuri sunt influențate de:

- structura tehnologică de elaborare a oțelului și ponderea redusă a turnării continue;

- gradul redus de utilizare a capacităților de producție;
- performanțele tehnologice scăzute ale utilajelor;
- calitatea slabă a materiei prime.

În comparație cu prețurile de pe piața internațională, prețurile pentru majoritatea produselor românești sunt mai mari. În aceste condiții, întreprinderile siderurgice au crescut prețurile la produsele comercializate pe piața internă, ieftinindu-le artificial pe cele pentru export. De asemenea, producția actuală este orientată spre produse cu valoare adăugată mică exportându-se produse plate și lungi laminate la cald.

Situația actuală a fost favorizată și de un management defectuos ce a tolerat crearea unor mari stocuri și realizarea unei productivități scăzute a muncii.

În această situație, pentru eficientizarea siderurgiei românești, se impune luarea următoarelor măsuri:

- adaptarea permanentă a capacităților de producție la cerințele pieței interne și externe;
- modernizarea capacităților de producție viabile, generalizarea turnării continue și alinierea calității produselor la standardele internaționale;
- reducerea consumurilor de materii prime și energie, precum și reducerea poluării mediului ambiant;
- creșterea ponderii exportului produselor cu un grad înalt de prelucrare.

Cererea mondială pentru produsele metalurgice nu va cunoaște un ritm înalt de creștere în următorii ani, având în vedere crizele financiare de pe piețele asiatice ce reprezentau puternice puncte de desfacere pentru produsele metalurgice românești. În plus, puternica criză financiară din Rusia, care a antrenat și celelalte state ex-sovietice, va duce la apariția pe piața internă românească a produselor metalurgice ale marilor producători mondiali ce caută dezvoltarea piețelor din estul Europei.

De aceea, trebuie gândite strategii pe termen lung de eficientizare ale întreprinderilor din acest sector, care sunt majoritar în proprietatea statului, strategii care să includă procese de privatizare rapidă, cu impunerea unor clauze contractuale prin care să poată fi urmăriți indicatorii de eficiență ai firmelor respective (o soluție ar putea fi păstrarea unui pachet de acțiuni pe o perioadă limitată de timp). Scopul final este ca aceste ramuri să ajungă în situația de a fi competitive prin ele însele, pentru a rezista fără ajutorul bugetar, într-un regim concurențial mondial.

2.6. Evoluția reformei economice în industria cimentului și a materialelor de construcții

Valorificând tradiția din domeniul materialelor pentru construcții în industria de lianți minerali pentru construcții¹ se utilizează materiile prime minerale naturale disponibile pe teritoriul țării în cantități suficiente (calcar, gips, marnă, argilă), folosind totodată materiale reciclabile din alte industrii (zgură de furnal, cocs de petrol, cenușă de pirită etc.), atât pentru realizarea produselor, cât și pentru procesele termice.

În România, în anul 1997, aproximativ 1,3% din producția industrială (anexa 3) a fost realizată de acest sector.

Excedentul existent este destinat pieței externe, exportul de ciment fiind un factor favorizant al dezvoltării sectorului.

Dintre măsurile impuse pentru realizarea obiectivelor de restructurare a industriei de lianți minerali pentru construcții, s-a reușit, până în anul 1998, *privatizarea întregii ramuri* (tabelul nr.2.6.1).

Capacitatea de producție (anexa 4) în industria cimentului este de 17325 mii tone/an (prin renunțarea la procedeul umed de fabricație la Romcif S.A. Fieni și Lafarge-Romcim S.A., sucursala Medgidia între anii 1990-1992).

Gradul de utilizare a acestei capacități de producție a scăzut de la 72,4% în anul 1989 la 42,1% în anul 1997, îndeosebi datorită reducerii cererii interne, ceea ce a determinat creșterea costurilor de producție a cimentului.

Tabelul 2.6.1 - Situația privatizării industriei cimentului

Denumirea societății	Numele proprietarilor ce dețin pachetul majoritar de acțiuni	Procent de acțiuni deținut
Casial SA Deva	Laselsberger, Austria	51
Cimentul SA Turda	Holderbank, Elveția	51
Cimus SA Câmpulung	Salariații societății (metoda MEBO)	100
Cirom S.A. București	Lafarge, Franța	51
Romcif S.A. Fieni	Tagrimpex, România	33
Moldocim S.A. Bicz	Heidelberger Zement AG., Germania	51
Temelia Brașov	Investitori români	100

Sursa: baza de date ERN.PE - I.E.I.

În ceea ce privește *comerțul exterior* realizat, exportul de ciment a crescut în anul 1997 peste previziunile specialiștilor din Ministerul Industriei și Comerțului (2600 mii tone), fiind de 3014 mii tone (46% din producție, o creștere cu 657 mii tone față de anul 1989).

¹ Vezi lucrarea *Modificări structurale ale industriei de prelucrare primară în perspectiva integrării UE*, apărut în: Studii și cercetări economice, CIDE, nr.5-6-7/1998.

În anul 1997, soldul pozitiv al balanței comerciale din această ramură evidențiază că exportul de ciment acoperă importurile de energie necesară pentru susținerea producției. Cu toate acestea, practic, prețurile la export nu acoperă costurile de producție (cimentul înregistrează un preț mai ridicat pe piața internă, ceea ce susține diferența de costuri ale cimentului pentru export, însă această politică este frecvent folosită și în alte țări). Cu toate aceste inconveniente, activitatea de export are următoarele avantaje:

- menținerea segmentelor de piață ocupată în competiția internațională;
- utilizarea la un grad mai înalt a capacităților de producție, ceea ce va avea un efect benefic asupra costurilor de producție;
- evitarea problemelor sociale în zonele monoindustriale, unde nu există o altă alternativă de ocupare a forței de muncă.

După privatizarea acestei industrii, rezultatele primelor luni ale anului 1998 evidențiază că noii proprietari au găsit unele căi de reducere a pierderilor din activitatea de export, fără a se înregistra scăderi ale livrărilor pe piața autohtonă, în principal prin creșterea prețurilor cimentului la export datorită identificării unor piețe noi de desfacere.

Cifra de afaceri a societăților din industria de lianți minerali pentru construcții a fost cu cca.30% mai mare în primul semestru al anului 1998 față de aceeași perioadă a anului 1997 (tabelul nr.2.6.2.). Lafarge-Cirom a înregistrat cea mai mare creștere, de aproximativ 97 mld. lei (în primul trimestru al anului 1998 față de aceeași perioadă a anului precedent), urmată de Casial Deva, de aprox. 57 mld. lei, Romcif Fieni, de 47 mld. lei, iar Cimentul Turda și Moldocim Bicz cu câte 20 mld. lei.

În ceea ce privește *profitul brut*, s-a înregistrat o creștere de cca. 100% în semestrul I al anului 1998 față de semestrul I al lui 1997, de 164,4 mld. lei, profit la care Cimentul Turda și Moldocim Bicz nu au contribuit.

Numărul de salariați înregistrat până la sfârșitul lunii iulie 1998, în societățile din industria lianților pentru construcții, era de 17358, cu 892 mai puțin decât în semestrul I 1997. Procesul de diminuare a numărului de salariați are loc prin trecerea unor salariați în rândul pensionarilor, însă se va accelera prin programe de reorientare profesională și prin apariția unor activități noi.

Productivitatea muncii a fost de peste 67 mil. lei pe salariat, cele mai mari valori fiind înregistrate de Societatea Cimus Câmpulung (117,07 mil.lei/salariat) și Casial Deva 87,12 mil. lei/salariat). Este important de specificat că în România productivitatea muncii este de 5-7 ori mai mică față de cea realizată în țări dezvoltate cum ar fi Japonia și Franța. În aceste țări, însă, unele activități (exploatarea carierelor de materii prime, reparațiile și întreținerea utilajelor etc.) se efectuează de către firme specializate, al căror personal nu este inclus în calculul productivității muncii din această industrie.

Tabelul 2.6.2 - Rezultatele financiare pe semestrul I 1998 ale societăților producătoare de ciment

Denumirea societății comerciale	Cifra de afaceri (mil.lei)	Capital social (mil.lei)	Profit brut (mil.lei)	Număr total salariați	Salariul mediu brut (lei)	Productivitatea muncii (mil.lei/salariat)
Lafarge-Romcim	552553	389814	112563	7527	1606824	73409
Cimus Câmpulung	136272	50520	28578	1164	1403000	117072
Moldocim Bicăz	110648	186096		2595	1149677	42639
Romcif Fieni	159705	76811	1059	2740	1453426	58286
Casial Deva	124415	72225	7275	1428	1632142	87125
Cimentul Turda	69055	49286		1628	1058201	42417
Temelia Brașov	20293	7338	2671	276	654357	73525

Sursa: baza de date a ERN.PE-IEI.

Printre obiectivele noilor proprietari ai societăților din industria lianților pentru construcții se numără modernizarea tehnologiilor și utilajelor, protecția mediului înconjurător, protecția socială, pentru perioada 1998-2005, având în vedere transformarea industriei românești de ciment într-o industrie comparabilă cu cea din țările dezvoltate.

Dintre măsurile concrete pentru realizarea acestui scop, se numără:

- reducerea caracterului energointensiv al industriei cimentului, în structura costului de producție al cimentului, cheltuielile pentru combustibil și energie ridicându-se în prezent la cca.44-58% (consumurile specifice de combustibil sunt, în medie, cu 10-13% mai mari decât cele ale instalațiilor similare din țările dezvoltate);
- trecerea la utilizarea de combustibili alternativi prin conversia de pe combustibili gazoși și lichizi (cu putere calorică mică) pe combustibili solizi și deșeuri combustibile;
- modernizarea și perfecționarea tehnologiilor, utilajelor și instalațiilor pe întregul flux de fabricare a cimentului;
- utilizarea informatizării și controlului automat al proceselor de fabricație și a calității produselor;
- creșterea eficienței instalațiilor de protecție a mediului în scopul reducerii treptate a noxelor la nivelul celor europene;
- diversificarea gamei sortimentale și creșterea calității produselor.

Se estimează că, în perioada 1997-2005, *efortul investițional necesar* pentru susținerea programului de restructurare a industriei de lianți minerali pentru construcții se ridică la aprox. 400 mil. dolari. Proveniența acestor surse va diferi de la o societate la alta. Astfel, pe lângă sursele proprii, în care o pondere

importantă va reveni celor privatizate (returnări în proporții de 60% din sumele încasate), un rol însemnat vor avea sumele investite de noii proprietari prin obligațiile lor contractuale. La societățile privatizate prin metoda MEBO sursele ar putea proveni, în principal, din atragerea de credite interne și externe.

Până în anul 2000 cele 400 mil. dolari vor fi destinate, în proporție de 50%, după cum urmează: 175 mil. dolari pentru investiții de modernizare și re tehnologizare și 25 mil. dolari pentru dotarea cu utilaje și amenajări necesare în vederea protecției mediului.

În cadrul societăților comerciale aparținând Organizației Patronale CIROM, valoarea lucrărilor de investiții, în prima jumătate a acestui an, a fost de 207 mld. lei, din care 157,5 mld. lei pentru dezvoltare, 16,7 mld. lei pentru protecția mediului, 16,1 mld. lei pentru modernizare și re tehnologizare și 16,7 mld. lei pentru protecția socială. La societatea Lafarge-Cirom aceste investiții au totalizat 170,107 mld. lei; la Romcif Fieni, 12,9 mld. lei; la Cimentul Turda, cca. 3,5 mld. lei etc.

Se apreciază că, pentru asigurarea competitivității pe piața mondială a industriei cimentului, se impune cu prioritate realizarea lucrărilor de modernizare și re tehnologizare, în scopul reducerii consumurilor de combustibili și energie, precum și creșterea productivității muncii și a calității produselor. Trebuie subliniat faptul că, în condițiile în care producția de lianți minerali se află în strânsă legătură cu activitatea de investiții în construcții, industria cimentului va urma cel mai probabil un trend similar celui din sectorul construcții.

2.7. Stadiul reformei economice în sectoarele prelucrării primare a resurselor regenerabile

Industria românească de prelucrare a **resurselor regenerabile** continuă să fie o speranță pentru relansarea economiei, cotate fiind ca generatoare rapidă de profit, cu o circulație a banilor extrem de dinamică, datorită fluxului de fabricație scurt și fără complicații. Această industrie nu este nici energo-intensivă, nici generatoare de mari pierderi.

1. Stadiul privatizării

Până la 1 ianuarie 1997, pe ansamblul economiei, au fost privatizate 1388 societăți comerciale cu un capital social aferent acțiunilor vândute de 2008 mld. lei, în care lucrează peste 282 mii salariați.

Tabelul 2.7.1 - Distribuția privatizărilor pe principalele sectoare de prelucrare a resurselor regenerabile

Industria	Perioada	Nr. societăți comerciale	Capital social - mii lei -	Nr. salariați - mii -
*confecții	1992-1996	140	339,1	139,2
-textile	1996	52	105,9	43,4
*lemn, celuloză,	1992-1996	88	317,5	76,2
hârtie	1996	46	201,1	45,6

A. Prelucrarea lemnului

* Prelucrarea primară a lemnului. Sectorul a fost considerabil restructurat, în special exploatarea lemnului și obținerea de produse stratificate, prin închiderea a peste 100 de unități. Jumătate din capacitatea de producție se află în proprietate privată, dar există încă un număr mare de regii autonome. Datorită reducerii volumului de masă lemnoasă, gradul de utilizare a capacităților de producție este redus în special la obținerea de produse stratificate. Cu toate acestea, profitabilitatea este peste 5-10% chiar în condițiile prețurilor reduse. Firmele modernizate, de mici dimensiuni, ce produc în special stratificate, sunt rentabile, dar se impune efectuarea de investiții străine la cele mai puțin moderne. Dintre acțiunile întreprinse în acest sens amintim: s-a realizat modernizarea instalației de uscat cherestea la S.C. FOREX S.A. Suceava, modernizarea liniei de fabricație a hârtiei de ziar la S.C. Letea S.A. Bacău, dotări cu utilaje specializate pentru exploatarea masei lemnoase la S.C. BRAFOR S.A. Brașov etc. Forța de muncă este bine pregătită, iar produsele din lemn sunt competitive cu produsele similare de pe piața străină, utilizate în producția de mobilă a țărilor membre UE și cu produse cu alte utilizări pentru țările din est. Principalele obstacole în dezvoltarea acestui sector sunt reprezentate de livrările limitate de lemn din țară și de rămânerea în urmă în ceea ce privește gradul de modernizare a producției de stratificate. Indicele avantajului comparativ în 1995 în comerțul cu produse din lemn cu UE a fost de 3,5, sectorul participând cu 3,5% la exporturi.

* Sectorul producției de mobilier din România este unul dintre cele mai importante, dezvoltarea acestuia făcându-se prin resurse proprii, fără subvenții din partea statului.

Industria mobilei a fost restructurată creându-se 150 firme private mici prin descentralizarea a 48 mari unități de producție. În plus, au fost înființate 2500 noi firme private mici, unele prin atragere de investiții străine. Trei pătrimi din capacitatea de producție se află în sectorul privat, iar restul se află în proprietate mixtă, cu perspective de privatizare. Există un grad ridicat de utilizare a capacității de producție.

Dintre privatizările mai semnificative realizate în acest sector, în cursul anului 1996, exemplificăm: S.C. Carpatina S.A. Suceava, S.C. Samus Dej,

S.C. Sargeția Forest S.A. Deva, S.C. Moldomobila S.A. Iași etc. Industria lemnului (inclusiv mobila) este privatizată în proporție de 70%.

Pe piața externă, principalul concurent este Italia al cărui succes constă în prețurile extrem de competitive obținute prin cooperarea unităților puternic descentralizate (atelieri de lucru) dotate cu tehnica avansată și organizarea corespunzătoare a consorțiilor de export, ceea ce determină obținerea de costuri scăzute de distribuire la export.

B. Industria textilă și a produselor textile

O proporție însemnată de firme (cu precădere de îmbrăcăminte) au fost privatizate, inclusiv prin participarea unor acționari străini cu experiență în acest domeniu. Lipsa fondurilor autohtone necesare finanțării este un obstacol în special pentru modernizarea (foarte costisitoare) a producției de textile, dar cu importanță deosebită pentru atragerea investitorilor străini. Subvențiile acordate ramurii textile și produse textile (de la 5,6% în 1991 la 0,3% în 1993) au fost reduse în timp, iar, începând cu anul 1994, acestea au fost eliminate.

Prin programul de restructurare al FPS, Filatura de Bumbac Urlați a disponibilizat 236 de salariați (50%) datorită scăderii producției din ultimii ani, iar la Filatura de Lână Mizil vor fi trecuți în șomaj 172 de salariați (din 449), deoarece organigrama este foarte încărcată în condițiile în care producția a scăzut cu 40%. Salariații disponibilizați vor primi, pe lângă ajutorul de șomaj, între 6-12 salarii compensatorii, în funcție de vechimea în muncă.

În cadrul activității de analiză și diagnosticare a societăților comerciale, a rezultat ca operantă măsura dizolvării și lichidării celor neviabile. Pentru S.C. TRICOLUX S.A. Nicșeni și S.C. BRODERIA S.A. Straja adunarea generală a acționarilor a numit ca lichidator o comisie formată din reprezentanți ai FPS și FPP.

Filaturile și țesătoriile românești se află în mare impas datorită fabricilor care insistă să lucreze în lohn, deci cu materialul clientului. Se fac greșeli de fond în industria confecțiilor textile, care, pe termen lung, vor duce la dezastru acest segment, primele care plătesc fiind unitățile din sectorul de prelucrare primară – filaturile și țesătoriile. Moda, în țările care folosesc țesăturile proprii, dar mână de lucru din România, se schimbă foarte rapid. Țări precum SUA au început să-și dezvolte IMM-urile proprii în aceste industrii, iar marii confecționeri își vor pierde piața de desfacere, inclusiv cei din România. Deci lucrul în lohn nu este decât o rezolvare de moment, în România durează de prea mult timp.

C. Industria de pielărie și încălțăminte

Producția de încălțăminte din România se află în strânsă legătură cu designul practicat de principalii producători din UE, exporturile fiind concentrate pe piața Italiei în special pentru încălțăminte de lucru și încălțăminte sport. O proporție însemnată a firmelor producătoare de articole din piele a fost

privatizată, cu toate acestea ponderea este mai mică decât în industria confecțiilor. Este foarte clar că succesul acestui sector și obținerea performanței sunt condiționate de găsirea de noi piețe, altele decât țările membre UE.

Factorul esențial al creșterii competitivității acestui sector îl constituie abilitatea de a atrage producători din țările industrializate pentru subcontractare, în condițiile în care România reprezintă o *alternativă* credibilă comparativ cu zonele rivale datorită deplasării spre exterior a proceselor "labour intensive" de către principalii producători din Europa de Vest. Italia, liderul mondial în producerea de încălțăminte, a finanțat acest sector din România prin furnizarea de materii prime, utilaje și know-how.

Dintre privatizările mai semnificative realizate în **sectorul textile, pielărie** în cursul anului 1996, exemplificăm S.C. ASOCO S.A. Bacău, S.C. CONFARG S.A. Curtea de Argeș, S.C. Argeșana, S.A. *Pitești*, S.C. Dâmbovița S.A. București, S.C. EMA S.A. Piatra Neamț, S.C. Ardeleana S.A. Alba Iulia, S.C. SITEX S.A. Dumbrava Sibiu etc.

Rezolvarea de fond a problemelor industriei textile și pielăriei constă în re tehnologizare și implicarea amplă pe piață. În industria pielăriei și încălțăminteii producția a fost asigurată prin comenzi și contracte numai pentru câte o perioadă de 3 luni, iar la confecții din textile, blănuri și piele fabricația a fost asigurată pe perioade cuprinse între 3 și 6 luni. Nici un agent economic din acest sector nu a avut contracte încheiate pentru o anumită producție pe un an întreg.

Creșterea relativă a stocurilor, în condițiile diminuării producției la o serie de produse, a fost posibilă datorită inerției de a produce fără destinație. Cele mai mari stocuri s-au înregistrat la tricotaje – unde nivelul atinge 160% față de producția fiecărei luni, precum și la încălțăminte – 114,8%. La aceste produse se remarcă scăderea dramatică a pieței românești, exportul redus, precum și presiunea unui import de produse similare. Pentru aceasta există numeroase soluții financiare alternative: leasingul, creditele, fondurile de investiții. De exemplu, fabrica Antilopa a luat un credit de 2 mil. dolari cu care și-a modernizat producția, devenind și mai performantă pe piața externă. La fel, Rapsodia Focșani. Exemplele nu sunt foarte numeroase, dar agenții economici - proprietate de stat sau privată - încă nu se pot lansa cu curaj în proiecte de investiții. Subvențiile pe produs în sectorul pielărie și încălțăminte au fost reduse de la 0,5 în 1991 la zero începând cu 1993.

Pentru restructurarea industriei în ansamblu, în limita resurselor financiare ale FPS, având la bază strategiile sectoriale de restructurare, au fost alocate importante fonduri societăților comerciale.

**Tabelul 2.7.2 - Repartiția fondurilor
pe subramuri studiate**

Subramura/sectorul	Nr. societăți	Fonduri (mld. lei)
Confecții, textile	180	141,1
Lemn, celuloză, hârtie	62	65,6
Piele, blană, încălțăminte	25	17,2

2. Competitivitatea ramurilor

Analiza multicriterială evidențiază relative garanții de viabilitate a exportului, atât din punct de vedere al profitabilității, al concurenței (exprimat prin ponderea numărului de întreprinderi exportatoare) cât și al ponderii produselor destinate exportului pentru industria pielăriei și încălțăminte, textilă și a produselor textile, industria de prelucrare a lemnului (tabelele 2.7.3, 2.7.4, 2.7.5).

**Tabelul 2.7.3 - Profitabilitatea sectorială
a întreprinderilor (1996)**

	Profit brut/ cifra de afaceri (%)	Nr. întrepr./ total întrepr. (%)	Nr. mediu de salariați
1. Ind. textilă și a prod. textile	9,34	1,862	54,65
2. Ind. pielăriei și încălțăminte	12,35	0,446	59,37
3. Ind. prelucr. lemnului	5,20	1,347	36,37
4. Silvicultură, expl. forestieră	5,60	0,157	151,10

Sursa: Dan Voiculescu și Cezar Mereuță, Analiza de competitivitate a industriei românești, Ed. Academiei Române, 1998.

**Tabelul 2.7.4 - Profitabilitatea sectorială
a întreprinderilor exportatoare**

	Nr. întreprinderi exportatoare/ total (%)	Export/ export total (%)	Profit- pierderi/cifra de afaceri
1. Ind. textilă și a prod. textile	8,14	7,69	9,32
2. Ind. pielăriei și încălțăminte	2,20	2,02	12,28
3. Ind. prelucr. lemnului	6,87	4,97	3,22
4. Silvicultură, expl. forestieră	0,36	0,75	5,37

Sursa: Dan Voiculescu și Cezar Mereuță, Analiza de competitivitate a industriei românești, Ed. Academiei Române, 1998.

**Tabelul 2.7.5 - Profitabilitatea întreprinderilor
cu export direct**

	Nr. întreprinderi exportatoare/ total (%)	Export/ export total (%)	Profit- pierderi/cifra de afaceri
1. Ind. textilă și a prod. textile	13,34	0,5	9,32
2. Ind. pielăriei și încălțăminte	3,61	2,49	12,28
3. Ind. prelucr. lemnului	11,26	6,14	3,22
4. Silvicultură, expl. forestieră	0,59	0,92	5,37

Sursa: Dan Voiculescu și Cezar Mereuță, *Analiza de competitivitate a industriei românești*, Ed. Academiei Române, 1998.

Apare necesitatea acordării unei atenții deosebite întreprinderilor din aceste sectoare, în procesele de restructurare și privatizare din punct de vedere al eficientizării, al puterii lor de negociere pe piața externă în condițiile în care concurența este acerbă.

Pentru exporturile românești, ca și pentru cele ale țărilor central și est-europene, liberalizarea a fost înceată pentru produsele competitive. Ultimele reduceri de tarife asupra importurilor României din UE au fost la începutul anului 1997, cotele la produsele textile s-au eliminat în decembrie 1997. Reducerea tarifelor asupra importurilor de bunuri industriale va intra în vigoare peste 5 ani, excepție făcând unele produse chimice, oțelul și textilele care vor fi reduse peste 10 ani. În cazul textilelor și confecțiilor, prevederile cuprinse în Multi-Fibre Arrangement (introdus în 1974) vor fi abolite peste 10 ani. Eliminarea cotelor la sfârșitul anului 2004 va influența aproape jumătate din volumul comerțului, cu precădere cu produse senzitive.

Potențialități de creștere a exportului prezintă industria pielăriei și a încălțăminte și industria textilă și a produselor textile. Se impune identificarea unor nișe de piață semnificative, promovarea produselor noi, atragerea de resurse financiare prin privatizare pentru reechipare tehnologică.

3. Ponderea investițiilor

În perioada 1991-1995 ponderea investițiilor efectuate în industriile pielăriei și textilelor, în total investiții din industria prelucrătoare, a cunoscut o continuă scădere, cu o ușoară redresare în anul 1996; în contrast cu volumul investițiilor din industria prelucrării lemnului care a înregistrat o creștere constantă, excepție făcând anul 1995 (tabelul 2.7.6).

Tabelul 2.7.6 - Evoluția investițiilor în ramurile prelucrătoare a resurselor regenerabile

- mil. lei prețuri curente -

Investiții	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL	314,0	888,6	2821,8	8004,6	12995,5	20945,3
Industrie total	171,3	502,6	1410,8	2951,8	5402,4	9186,8
Industrie prelucrătoare	77,3	221,9	665,9	1278,4	2989,1	5858,3
-% textile și prod. textile	8,4	7,7	6,6	5,9	4,1	5,4
-% pielărie și încălțăminte	1,3	1,5	1,3	0,9	0,6	1,0
-% prelucrarea lemnului	1,1	1,9	2,7	3,5	2,4	3,2

Sursa: Anuarul statistic al României, CNS, 1998.

Pentru primele 6 luni ale anului 1997, numărul societăților cu investiții directe sau majorări de capital străin, conform ARD, a fost de 335, iar valoarea capitalului străin investit de 131,6 mil. dolari. Din această sumă, nivelul investițiilor din industria pielăriei și a textilelor este foarte mic.

Există lipsă de investiții majore în mașini și utilaje performante, absența unui management performant precum și o conjunctură economică defavorabilă și necompetitivă.

4. Indicii de specializare

România deține un anumit grad de specializare (tabelele nr.2.7.7 și 2.7.8), pe plan mondial sau european, existând și premisele unei eficientizări a procesului de producție intern în industria de textile, încălțăminte și industria de mobilier.

În concluzie, **sectoarele textile și produse textile, prelucrarea lemnului și pielărie și încălțăminte** prezintă următoarele caracteristici:

- o evidentă susținere a avantajului comparativ;
- progres în realizarea restructurării și privatizării;
- capacitate de dezvoltare diferențiată pe produse, în scopul orientării spre produse cu valoare adăugată crescută, deficitare în modelele actuale de export;
- necesitatea coordonării eforturilor în ceea ce privește activitatea de export.

Tabelul 2.7.7 - Indicii de specializare la export ai României față de UE (1994)

	Exp. Rom/total	Exp.UE/total	Indice de specializ.
- Articole textile	2,45	4,1	0,60
- Pielărie	0,91	0,9	1,01
- Încălțăminte-confecții	21,39	3,1	6,90
- Lemn și mobilă	10,23	1,6	6,39
- Hârtie-edituri	0,55	2,6	0,21

Tabelul 2.7.8 - Indicii de specializare ai producției României față de UE

	Prod.Rom/Prod. UE (%)	Indice de specializare
- Textile și produse textile	0,77	1,28
- Pielărie și încălțăminte	1,01	-
- Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	0,77	1,48 inclusiv mobila
- Celuloză, hârtie, carton	0,58	-
- Mobilier	0,74	-

Oportunități de dezvoltare a activității:

- consolidarea actualei piețe din Europa de Vest prin atragerea de noi investitori;
- consolidarea sectorului de subcontractare și preluarea avantajelor astfel generate pentru a absorbi know-how și tehnologiile avansate cât mai rapid posibil;
- dezvoltarea unor capacități de producție autonome și construirea propriilor linii de producție, fără asistența companiilor străine;
- dezvoltarea imaginii și promovarea comerțului;
- dezvoltarea aspectelor-cheie ale managementului.

Agenții economici care operează în industria extractivă și de prelucrare primară se caracterizează, în general, prin procese de producție ample, cu consum mare de resurse financiare, fapt pentru care rezultatele activității lor, de multe ori, se situează sub nivelul cheltuielilor făcute. Diferitele stadii de realizare a privatizării au reușit să aducă pe linia de plutire unele activități din sectoarele analizate, dar competiția pentru integrarea în UE este acerbă. Competitivitatea produselor românești este, încă, precară comparativ cu cea a produselor similare din UE.

CAPITOLUL 3 - RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ȘI COMPETITIVITATEA PRODUSELOR INDUSTRIALE

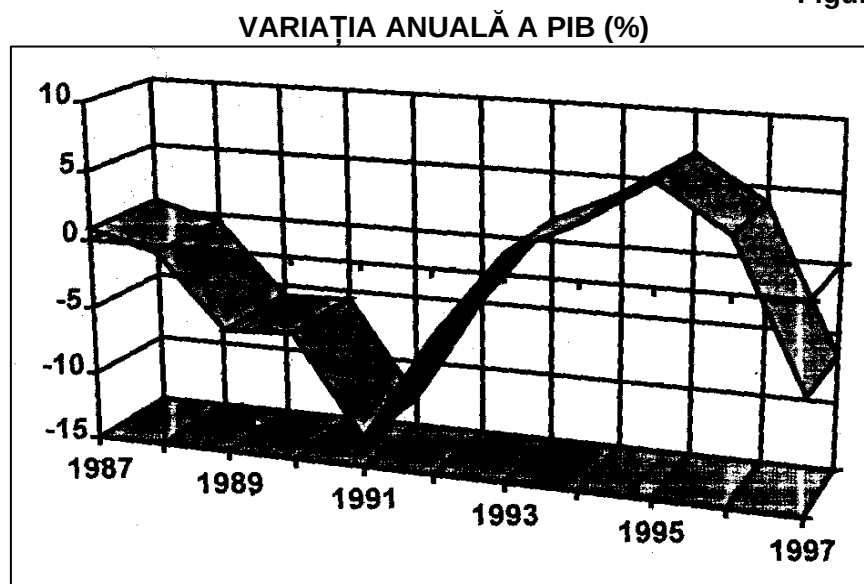
Economia românească poate fi caracterizată ca slab structurată, necompetitivă și inflexibilă la cerințele pieței mondiale, ca și speculativă în multe domenii, datorită:

- *ambiguității definirii dreptului de proprietate* (nedefinirea raportului între proprietatea publică și proprietatea privată, neapariția pieței pământului, legea fondului funciar nefiind aplicată în totalitate nici până în prezent etc.);
- *eficienței scăzute a unor mecanisme de piață indispensabile unei economii moderne* (funcționarea slabă a bursei de valori și a pieței de capital, întârzierea privatizării băncilor și a legilor care să reglementeze falimentul bancar, lipsa infrastructurii de bază necesară circulației informației etc.);
- *instabilității comportamentale a agenților economici* (un grad ridicat de incertitudine generat de: mediul economic românesc în domeniul activităților productive, cu o legislație în schimbare și necorelată; sistemul bancar care nu asigură viteză și stabilitate; rata ridicată a inflației etc.).

Declinul și instabilitatea economiei românești, începute încă din 1988 (figura 3.1), menținerea unei rate ridicate a acumulării și promovarea unei politici economice orientate către exterior, fără respectarea proporțiilor de bază ale unei dezvoltări echilibrate și durabile, au determinat sporirea, an de an, a tensiunii economice interne, acumularea de tensiuni sociale și risipirea resurselor economiei naționale.

Anul 1993 a marcat începutul unei perioade de redresare economică datorită: politicilor de macrostabilizare economică; politicilor monetare cu caracter restrictiv și politicii valutare de stopare, în limite rezonabile, a devalorizării monedei naționale; măsurilor de restructurare și de demarare, destul de timidă, a procesului de privatizare. Această perioadă a durat până în 1996, deoarece, începând din anul 1997, se remarcă o nouă scădere a PIB pe fondul unor măsuri de reformă economică cum ar fi: o nouă liberalizare a prețurilor și a cursului de schimb; restructurarea unor ramuri industriale, cumulată cu o anumită accelerare a procesului de privatizare (care în anul 1998 marchează o nouă încetinire); descurajarea IMM-urilor; creșterea șomajului etc.

Figura 3.1



	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 date esti- mate	1997 date preli- mina- re
Variația anuală	0,8	-0,5	-5,8	-5,6	-12,9	-4,8	+1,5	+3,9	+7,1	+3,9	-6,6

Sursa: calculat pe baza datelor din *Anuarul statistic al României*, C.N.S., București, 1995, 1996, 1997.

3.1. Evoluția producției industriale românești în perioada 1989-1997

România, prin structura economiei sale, cuplată cu întârziere la reformele structurale, are un grad relativ înalt și în creștere de dependență față de comerțul exterior: 66,5% în 1997 față de 39,1% în 1991 (anul cu nivelul cel mai scăzut). Ca urmare a modificării raportului dintre export și import, în condițiile depășirii constante a importurilor de către exporturi (tabelul nr.3.1.1), gradul de acoperire a importurilor prin export sporește de la 63,9% în 1990 la 92,3% în 1994, pentru ca în 1996 să fie doar de 77,2%; anul 1997 marchează o creștere cu peste 3 puncte procentuale a acestui indicator (80,9%). Volumul crescut al exportului și menținerea importurilor în anumite limite au determinat sporirea rezervelor valutare astfel că, dacă în 1990 acestea aveau capacitatea de a acoperi doar 0,6 luni din import, în anul 1996 au crescut la 2,1 luni (figura 3.1.1).

Tabelul 3.1.1 - Evoluția indicatorilor economici de comerț exterior ai României, în perioada 1989-1996 (%)

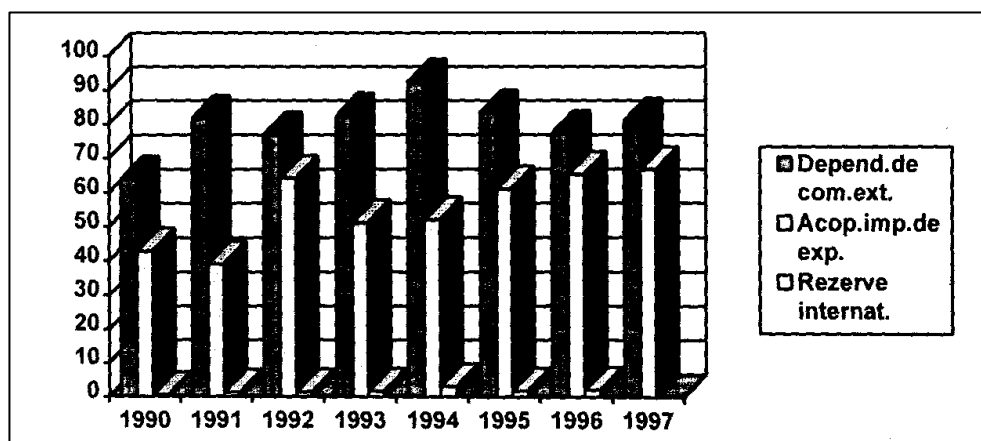
	Rata de acoperire a importului prin export	Efortul la export ^{*)}	Rata de penetrare a importurilor pe piața internă ^{**)}
1989	114,9	8,0	7,1
1990	63,9	10,3	10,30
1991	81,7	8,4	8,4
1992	76,8	13,7	13,7
1993	82,2	12,6	12,6
1994	92,3	13,2	13,2
1995	85,9	13,3	15,9
1996	76,6		

Notă: *) efortul la export se măsoară prin ponderea exportului în totalul producției; **) rata de penetrare se calculează ca raport între importuri și producția internă+taxe vamale + import-export.

Sursa: Dan Voiculescu, Cezar Mereuță - Analiza de competitivitate a economiei românești, Ed. Academiei Române, București, 1998; pentru anul 1996, Anuarul statistic al României, CNS, București, 1996.

În toată perioada analizată față de anul 1989 (când rata de acoperire a fost de 114,9%), volumul importului a fost sistematic mai mare decât cel al exportului chiar dacă acesta a crescut, fapt ce a dus la acoperirea eforturilor valutare necesare din alte surse, cu influențe negative asupra deficitului balanței comerciale și, implicit, asupra gradului de suportabilitate al populației. Efortul la export după 1992 se menține în limite relativ constante, ceea ce denotă că România și-a găsit unele piețe de desfacere pe măsura posibilităților economiei sale.

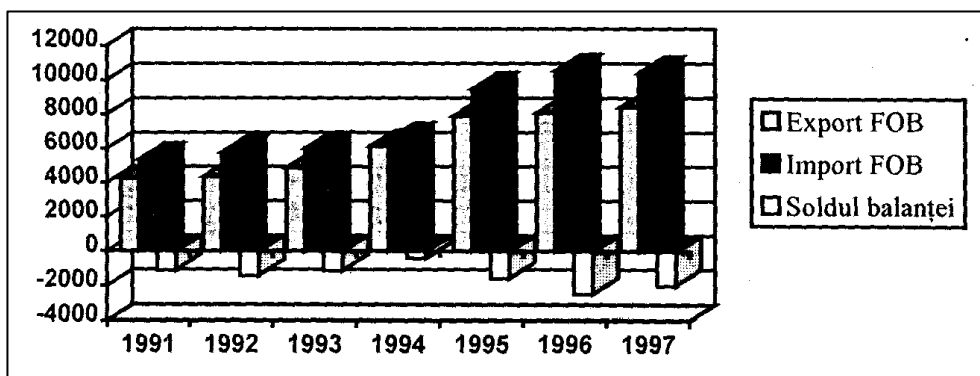
Figura 3.1.1 - Fluxuri economice externe (%)



Rata de penetrare a importului pe piața internă (anexa 5) indică faptul că, din 1992, România a devenit tot mai dependentă de importuri cu atât mai mult cu cât o anumită pondere o reprezintă importurile pentru producție în detrimentul celor pentru consum, ceea ce reflectă **autonomia** produselor la desfacerea internă. **Corelat cu gradul de acoperire a importurilor prin export** (anexa 6) **se poate concluziona că deschiderea economiei României spre exterior nu este urmată de o creștere economică susținută, axată pe export de produse competitive care să atragă investitori străini și să determine îmbunătățirea calității vieții.**

Întârzierea reformelor structurale din economie, accentuarea dificultăților de asigurare a stabilității macroeconomice, precum și structura "învechită" a ofertei la export, ca și competitivitatea redusă a acesteia, au creat o serie de tensiuni în fluxurile economice externe și pe piața valutară. Deficitul de cont curent (de -428 mil. dolari în 1994, -1774 mil. dolari în 1995 și -2,5 mil. dolari în 1996) ca și cel al balanței comerciale (-411 mil. dolari în 1994, -1577 mil. dolari în 1995 și -2470 mil. dolari în 1996) s-au accentuat continuu (figura 3.1.2). Comparativ cu anul 1996, în anul 1997 ponderea în PIB a deficitului contului curent rămâne relativ constantă (7,3% în 1996 și 7,2% în 1997), în timp ce cel al balanței comerciale scade de la 7,5% la 5,7% în aceeași perioadă¹. Această situație s-a datorat atât politici de reducere relativă a costurilor produselor destinate exportului, cât și modificării structurii exporturilor în favoarea produselor cu valoare adăugată mică (în special produse ale metalurgiei) care a influențat negativ soldul balanței comerciale (figura 3.1.2).

Figura 3.1.2. - Exportul FOB, importul FOB și deficitul balanței comerciale, în perioada 1991-1997

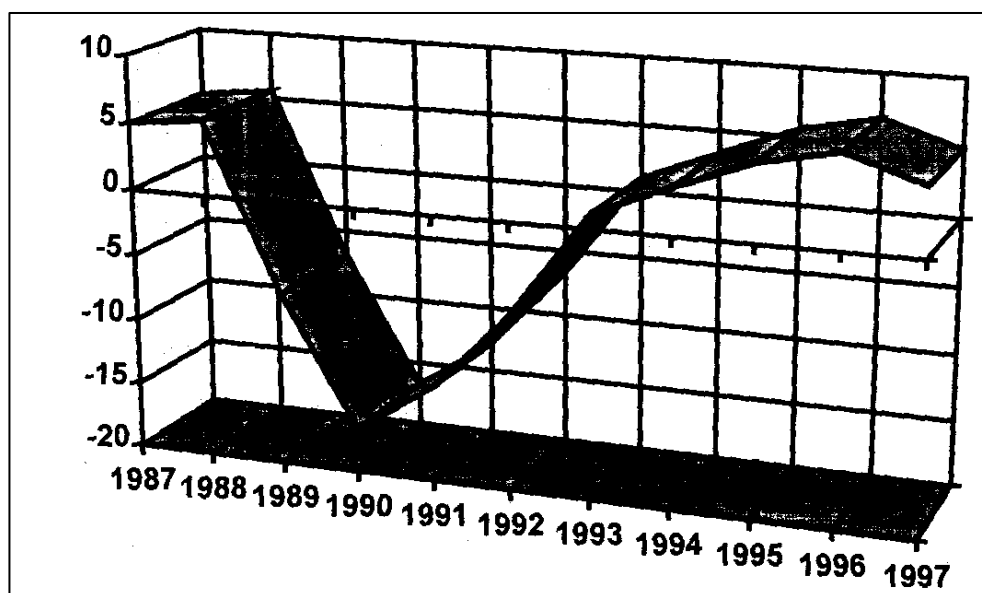


¹ Raportul național al dezvoltării umane, INCE, CIDE, București, 1998, p.17.

Sectorul economiei naționale care a suferit unul dintre cele mai mari șocuri este **industria**, cea care deține ponderea în PIB (36,0% în 1996 și 35,6% în 1997), cu o tendință de scădere, începând din 1989 (figura 3.1.3).

Declinul accentuat al producției industriale, în cei 9 ani de tranziție, a condus la: scăderea eficienței economice la nivel național; reducerea posibilităților de creare a valorii adăugate; scăderea cererii de factori de producție (resurse naturale, forță de muncă și capital) ca intrări în procesul de producție. În același timp, declinul producției industriale a indus și dezechilibre suplimentare pe piața internă a factorilor de producție, ca și a principalelor bunuri economice intermediare sau finale și a redus capacitatea de export a țării (în 1989, aproximativ 95% din exportul României se datora produselor industriale), situație care s-a accentuat după anul 1996.

Figura 3.1.3 - Variația anuală a PIB creat în industrie (%)



	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
% PIB creat în industrie	+5,0	+5,6	-6,9	-16,7	-12,8	-6,7	+1,1	+3,4	+5,6	+6,8	-5,0

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, C.N.S., București, 1995, 1996, 1997.

În opinia noastră, principalele cauze ale declinului industriei, cu efecte negative asupra competitivității produselor și gradului de penetrare a acestuia pe diferite piețe sunt:

- *supradimensionarea* acestui sector, corelate cu neechilibrarea raportului ofertă-cerere, în care alocarea resurselor s-a făcut centralizat;
- *menținerea unor subramuri cu caracter de monopol sau oligopol*, de multe ori ineficiente și bazate pe subvenții masive;
- *dezorganizarea rapidă a structurilor vechi* fără a se crea noi subramuri competitive, bazate pe principiile economiei concurențiale.

În aceste condiții, eficiența economică și competitivitatea produselor industriale a fost negativ influențată de:

- *constrângerile generate de costurile ridicate* datorate, pe de o parte, menținerii producției la nivelul capacităților de producție, iar pe de altă parte, subvenționării pierderilor din întreprinderile cu capital majoritar de stat și regiile autonome (până în 1997, în special) și a ecartului, în unele ramuri, dintre capacitățile de producție și cerințele pieței;
- *rigiditatea economiei reale la semnalele pieței*, mai ales a industriei care are o structură rigidă, greu adaptabilă la cerere, pronunțat energointensivă, dependentă de importuri de resurse energetice și de materii prime și care exportă produse, în general, cu competitivitate redusă; numai după reacția spontană la tranziție, prin scădere accelerată, cu 54% în 1992 față de 1989, producția industrială și-a reluat trendul ascendent, ajungând în 1995 la 70,1% față de nivelul aceluiași an de referință, procesul continuând și în 1996 când creșterea față de anul precedent a fost de 9,9%. Anul 1997 marchează un nou declin al producției industriale cu 5,9% față de 1996, tendință care se accentuează în anul 1998¹ (astfel, în luna august 1998, producția industrială a reprezentat 81,5% față de cea din aceeași lună a anului 1997).

Industria înregistrează una din cele mai ridicate intensități energetice din economie (tabelul 3.1.2) ceea ce afectează negativ nivelul eficienței energetice, ca și pe cel al eficienței economice, implicit competitivitatea produselor pe piața externă și are implicații majore asupra dezvoltării umane. Deși energointensivitatea industriei, în perioada 1990-1997 s-a redus, în acest sector se înregistrează una dintre cele mai înalte intensități energetice (în anul 1997 în industrie intensitatea energetică a fost de 3,362 iar pe ansamblul economiei naționale de 1,893) și, implicit, o eficiență energetică cu mult mai redusă față de cea medie a economiei, ceea ce face ca agenții economici exportatori să nu-și poată recupera cheltuielile efectuate pentru multe din produsele industriale destinate exportului.

Scăderea producției industriale și menținerea ei cu mult sub nivelul anului 1989 (în 1996 reprezenta 66% față de 1989), nu a dus totuși la îmbunătățirea structurii industriei pe ramuri și, implicit, nici la reducerea consumului energetic, unul din factorii principali ai competitivității produselor.

¹ Date provizorii de la Comisia Națională pentru Statistică.

De menționat este faptul că, în perioada 1993-1997, ponderea consumului energetic al industriei în totalul consumului energetic (exprimat în tcc), a scăzut de la 77,1% în 1989 la 60,7% în 1997 (tabelul 3.1.3), în condițiile în care resursele de energie primară se importă în proporție de peste 33,3%, și necesarul de valută pentru ramurile energointensive este neacoperit.

Structura deficitară pe ramuri a industriei, ca urmare a aplicării unor politici neadecvate de reducere a consumului energetic după șocurile petroliere din anii 1973 și 1979 a constituit cauza principală a eficienței energetice reduse din această ramură. Cele mai energointensive ramuri au deținut, în medie, 75,7% în totalul producției industriale (în anul 1996), raportul între producția industrială și consumul energetic, pe ramuri prezentându-se astfel: chimie și fibre sintetice și artificiale - 2,64; extracția și prepararea minereurilor metalifere - 2,35; metalurgie - 1,91; alte produse din minerale nemetalifere - 1,65; prelucrarea țiteiului, cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari - 1,46; celuloză, hârtie și carton - 1,45; extracția petrolului și gazelor naturale - 1,42; energie electrică și termică - 1,01. Consumurile de energie electrică (exprimate în kWh) ale industriei au fost, de asemenea ridicate, ponderea lor reprezentând, în anul 1996, aproximativ 72% în consumul anual total.

Tabelul 3.1.2 - Intensitatea și eficiența energetică realizată în economia României în anii 1990 - 1996

	Intensitatea energetică - tcc/1000 \$ PIB -				Eficiența energetică - \$/tcc -			
	1990	1993	1996	1997	1990	1993	1996	1997
TOTAL ECONOMIE, din care:	2,343	2,327	1,893	1,849	426,7	402,5	528,2	540,9
Agricultură	0,546	0,413	0,248	0,268	1832,5	2436,7	4025,3	3732,2
Industrie	3,383	4,563	3,362	2,958	295,6	219,4	297,5	338,0
Construcții	0,475	0,464	0,423	0,427	1341,8	1890,0	2361,7	2341,6
Transporturi și telecomunicații	1,498	1,99	2,284		667,4	500,2	437,9	

Notă: PIB s-a calculat în dolari în raport cu următoarele cursuri de revenire:

1990 - 22,41 lei/dolar; 1993 - 760,05 lei/dolar;

1996 - 3152,95 lei/dolar; 1997 - 7168,00 lei/dolar.

Sursa: Alternative de alocare a resurselor naturale și a energiei în condițiile integrării europene a economiei românești, I.E.I., 1995; pentru anul 1994-1996, calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, C.N.S., 1996-1997.

Tabelul 3.1.3 - Evoluția structurii consumului energetic pe principalele ramuri ale economiei naționale în anii 1989, 1995, 1996 și 1997

Total consum = 100

Ramura	1989	1995	1996	1997
*Agricultură și silvicultură	4,1	3,2	2,5	2,7
* Industrie	77,1	63,7	60,7	57,0
* Construcții	1,7	1,3	1,5	1,2
* Transporturi și comunicații	3,9	9,0	10,4	10,5
* Consumul populației	9,2	19,2	20,1	25,7
* Alte ramuri	4,0	3,6	4,8	2,9

Sursa: Balanța energetică a României, 1990, 1996, 1997 și 1998.

Caracteristic structurii industriei României este concentrarea activității în patru mari grupe de produse energointensive: produse minerale; produse chimice, din cauciuc și mase plastice; produse metalurgice și mijloace de transport, care sunt dominante în producția industrială, ca și în comerțul exterior. Ponderea acestor grupe în totalul comerțului exterior a fost de 48-49% anual la export FOB și 62-63% anual la import CIF. Începând din 1994, soldul operațiunilor totale ale celor patru grupe a fost pronunțat negativ, depășind deficitul balanței comerciale, deficit care a continuat și în anii 1996-1997 cu implicații mari asupra nivelului de subzistență al populației.

3.2. Competitivitatea produselor industriale românești și specializarea acestora pe piața externă

Ținând seama de faptul că cea mai importantă opțiune strategică în procesul de dezvoltare durabilă a României este creșterea exporturilor, principala problemă care se ridică vizează nivelul de competitivitate a produselor industriale atât pe piața externă, cât și pe cea internă. Poziția României în comerțul mondial se poate analiza în funcție de indicele exportului românesc comparativ cu cel mondial, distingându-se în acest sens trei perioade:

- până în anul 1989 economia românească a fost forțată să desfășoare un export peste posibilitățile producției sale industriale, cu un consum mare și ineficient de resurse, care i-a oferit însă avantajul unei anumite flexibilități și adaptabilități a producției la șocurile dinspre exterior;
- în perioada de recesiune accentuată, 1990-1993, s-a făcut un anumit efort de redresare a exportului, cu un ritm relativ lent de creștere;
- în perioada 1994-1996, se remarcă un ritm relativ constant de creștere a exportului care nu s-a datorat sporirii competitivității industriei, ci a fost favorizat de intrarea în vigoare a acordurilor de diminuare a restricțiilor bilaterale dintre România și U.E.

Analiza evoluției pe ramuri a exportului românesc (anexa 7) evidențiază caracterul conjunctural al acestuia:

- exporturile de materii prime, preponderent agricole, au un ritm de evoluție relativ lent și constant, cu excepția anilor 1991 și 1992, un trend asemănător avându-l și produsele alimentare;
- exportul de produse chimice are o evoluție descrescătoare până în anul 1992, după care se înregistrează un ritm relativ moderat de creștere care depășește totuși ritmul cererii mondiale, marea majoritate a acestor produse făcând față cerințelor de competitivitate de pe piața externă;
- exportul de produse prelucrate (care include bunuri de larg consum, produse ale industriei materialelor de construcție, mașini, utilaje și mijloace de transport, produse din minereuri nemetalifere și alte produse prelucrate) a scăzut dramatic, deși cererea mondială are un ritm de creștere susținut;
- exportul de produse din fier și oțel, ca și din aluminiu, după o scădere dramatică în anii 1990-1993, are o evoluție constant crescătoare, ca urmare nu atât a sporirii calității și competitivității acestor produse, cât a unor conjuncturi favorabile;
- exportul de fire și fibre textile, tricotaje și articole de îmbrăcăminte după anul 1992 a depășit ritmul cererii mondiale, aceste produse răspunzând cerințelor pieței.

Pentru a evidenția poziția principalelor grupe de produse industriale românești în producția și comerțul mondial, s-au determinat indicii de specializare conform metodologiei utilizate de țările membre ale UE.

*Din punctul de vedere al specializării producției industriale*¹, România, având o economie mică la scară mondială, se situează sub cota de piață, deci nu poate reflecta influențele ofertei sau cererii mondiale. Neadaptarea producției sale la cerințele pieței unice a U.E. a făcut ca *raportul dintre producția României și cea a U.E.* să fie predominant subunitar, excepție făcând următoarele ramuri: produse petroliere, cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari (6,21); producția de energie electrică (2,91); metalurgie (2,30); piele și încălțăminte (1,01), în majoritate ramuri ale industriei de prelucrare primară cu VAB mică.

Indicele de specializare al producției industriale în cadrul U.E. este, de asemenea, subunitar, cu excepția următoarelor ramuri: metalurgie (2,72); produse petroliere, cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari (2,2); confecții din textile, blănuri, piele (2,09); prelucrarea lemnului, inclusiv

¹ Indicele static Balassa de specializare a producției industriale este raportul dintre greutatea specifică a producției ramurii în producția industrială totală a României și greutatea specifică a producției aceleiași ramuri în producția industrială totală a UE.

mobilă (1,48); textile și produse textile (1,28); alte produse din minerale nemetalice (1,01).

Tabelul 3.2.1 - Indicii de specializare ai producției României față de U.E. (%)

Ramurile industriale	Prod. României/ prod.UE	Ramurile industriale	Indicele de specializ.
Alimentară și băuturi	0,49	Prel.petrolului, cocsificarea și tratarea combust. nucleari (mii tone)	2,22
Produse din tutun	0,22	Metalurgie	2,72
Textilă și produse textile	0,77	Alte produse din minerale nemetalice	1,01
Confecții din textile, blănuri, piele	0,62	Chimie și fibre sintetice și artificiale	0,70
Pielărie și încălțăminte	1,01	Construcții metalice și produse din metal	0,24
Prelucrarea lemnului (excl.mobilă)	0,77	Construcții metalice și produse din metal	0,24
Celuloză, hârtie și carton	0,58	Mașini și echipamente	0,84
Edituri, poligrafie	0,12	Mijl.ale tehnicii de calcul și de birou	0,02
Prel.petrolului, cocsificarea cărbunelui și tratarea comb.nucleari (mii tone)	6,21	Mașini și aparate electrice	0,25
Chimie și fibre sintetice și artificiale	0,41	Mijloace de transport rutier	0,32
Prel.cauciucului și a maselor plastice	1,14	Alte mijloace de transport	0,59
Alte produse din minerale nemetalice	0,60	Aparatură și instrumente medicale de precizie, optică și ceasornicărie	0,49
Metalurgie	2,30	Alimentară și băuturi, tutun	0,87
Construcții metalice și produse din metal	0,14	Textile și produse textile	1,28
Mașini și echipamente	0,43	Confecții din textile, blănuri, piele	2,06
Mijl.ale tehnicii de calcul și de birou	0,01	Prelucrarea lemnului, inclusiv mobilă	1,48
Mașini și aparate electrice	0,30	Edituri, poligrafie	0,11
Echip.aparate de radio TV și comunicații	0,42	Prel.cauciucului și a maselor plastice	0,48
Aparatură și instr.medicale, de precizie, optică și ceasornicărie	0,29		
Mijloace de transport rutier	0,19		
Alte mijloace de transport	0,50		

Ramurile industriale	Prod. României/ prod.UE	Ramurile industriale	Indicele de specializ.
Mobilier și alte activități neclasificate	0,74		
Producția, transportul și distribuția de energie electrică, termică și gaze și apă caldă	0,00		
-producția de energie electrică (mil.kWh)	2,91		

Sursa: Dan Voiculescu, Cezar Mereuță, Analiza de competitivitate a economiei românești, Ed. Academiei Române, București, 1998.

Din punctul de vedere al specializării la export¹ (tabelul 3.2.2), România deține o pondere foarte mică pe piața mondială a bunurilor și serviciilor, ca și pe piața UE, cu excepția următoarelor grupe de produse: încălțăminte și confecții (21,39); produse metalurgice (11,71); lemn și mobilă (10,23); produse petroliere (9,97). Indicele de specializare are un pronunțat caracter subunitar, pe piața U.E. fiind căutate produsele următoarelor ramuri: încălțăminte, confecții (6,90); lemn și mobilă (6,39); produse petrochimice (4,75); produse metalurgice (2,25); produse din minereuri nemetalifere (1,57); produse din metal (1,56).

Tabelul 3.2.2 - Indicii de specializare la export ai României față de U.E. (1994) (%)

	Exp.Rom/ total	Exp.UE/ total	Indicele de spec.
Rafinare petrol	9,97	2,1	4,75
Metalurgie	11,71	5,2	2,25
Produse nemetalice	3,45	2,2	1,57
Chimie și fibre	7,92	14,2	0,56
Produse din metal	5,61	3,6	1,56
Mașini/echipamente mecanice	5,48	17,5	0,31
Informatice și de birou	0,00	3,0	0,00
Echip./mașini electrice	2,96	12,5	0,24
Vehicule auto și piese	3,12	9,6	0,33
Instrumente optice și de precizie	0,26	2,5	0,10
Produse alimentare, tutun	6,49	7,1	0,91
Articole textile	2,45	4,1	0,60
Pielărie	0,91	0,9	1,01
Încălțăminte-confecții	21,39	3,1	6,90

¹ Indicele static Balassa de specializare la export este raportul dintre greutatea specifică a exportului ramurii în volumul total al exportului României și greutatea specifică a exportului aceleiași ramuri în exportul total al UE.

	Exp.Rom/ total	Exp.UE/ total	Indicele de spec.
Lemn și mobilă	10,23	1,6	6,39
Hârtie-edituri	0,55	2,6	0,21
Cauciuc și mase plastice	2,32	2,9	0,80
Alte produse industriale	0,89	8,3	0,11

Sursa: Dan Voiculescu, Cezar Mereuță, Analiza de competitivitate a economiei românești, Ed. Academiei Române, București, 1998.

În concluzie, se poate aprecia că România exportă, în principal, produse ale industriei de prelucrare primară (40,9%), în special metalurgia (15,7%), chimia (8,5%), produse minerale (8,6%) și produse din lemn, exclusiv mobilă (0,7%), ca și cele ale industriei ușoare (35,5%).

3.3. Competitivitatea produselor industriale în funcție de criteriul VAB și de criteriul consumului energetic

În scopul evidențierii competitivității produselor industriale, după criteriul valorii adăugate brute (VAB) și al consumului energetic, s-au aplicat aceleași metodologii utilizate de țările care au aderat recent la UE (tabelul 3.3.1). În acest sens, s-a calculat indicele dinamic Balassa¹, rezultatele obținute (figurile 3.3.1 și 3.3.2) permițând evidențierea următoarelor aspecte:

- în cadranul I, apar industriile care au cerințe reduse de modernizare atât din punctul de vedere al criteriului valoare adăugată, cât și din cel al consumului energetic; cel mai bine plasate sunt ramurile "încălțăminte", "pielărie" și "mobilă". În același cadran se află și ramura "metale comune și articole din acestea" apropiate de primele două ramuri enunțate anterior, după criteriul VAB, dar sub nivelul acestora, după criteriul energetic (această ramură fiind energointensivă). Tot în cadranul I apar și ramurile "articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare" și "produse din lemn" (exclusiv mobilier), ale căror produse sunt competitive și cerute din ce în ce mai mult pe piața externă;
- în cadranul II apar *industriile care au cerințe mai mari de fonduri pentru modernizare*, unde ramurile "materiale plastice, cauciuc și articole din acestea" și "textile și articole din acestea" sunt plasate după *criteriul VAB* la granița cu cadranul III, iar după *criteriul energetic* se găsesc ramurile "piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea" și "mașini, aparate și echipamente electrice"; "aparate de înregistrat sau reprodus sunetul și imaginile" după *criteriul energetic*;

¹ Indicele dinamic Balassa cumulează punctajul acordat evoluției a trei indicatori statici calculați: gradul de acoperire a importurilor intra- și extra-UE, împreună cu indicele specializării la export, evaluat prin prisma consumurilor energetice, respectiv a valorii adăugate.

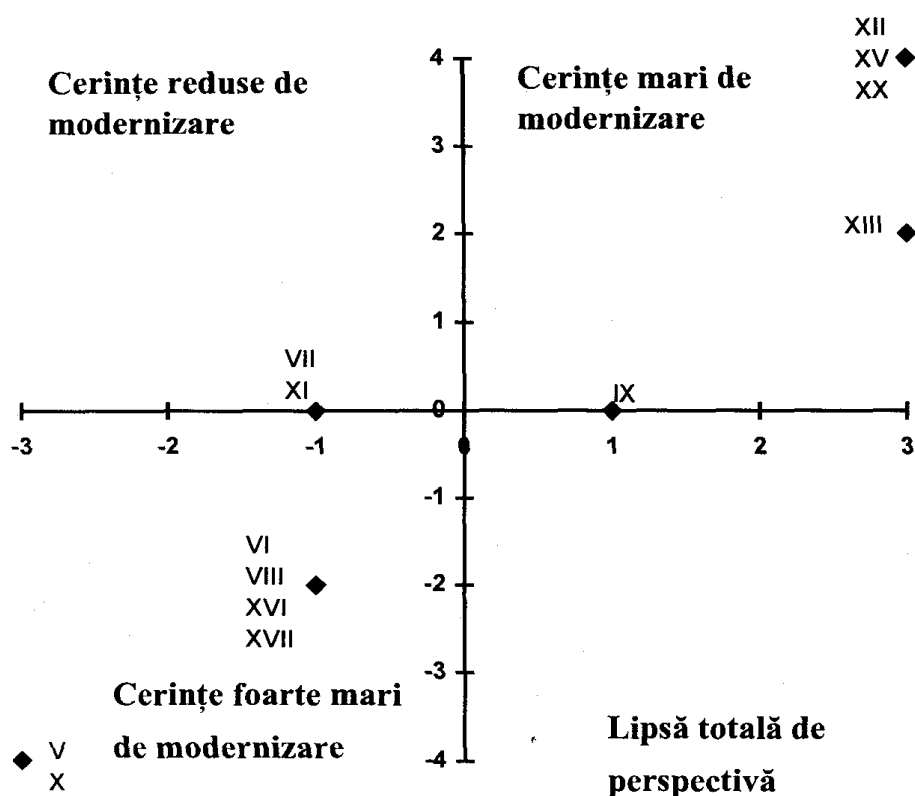
- în cadranul III apar *industriile aflate în declin*, care necesită fonduri mari de modernizare și re tehnologizare cum ar fi produsele ramurilor "piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea" și "mașini, aparate și echipamente electrice" după criteriul VAB alături de ramurile "produse chimice și mijloace și materiale de transport", iar cu "cel mai pronunțat declin slab" sunt ramurile "produse minerale" și "hârtie și articole din aceasta", clasate pe cea mai nefavorabilă poziție după amândouă criteriile luate în considerare;
- în cadranul IV apar *industriile la care trebuie să se renunțe*; la granița cu cadranul I se găsește ramura "produse din lemn, exclusiv mobilier" după criteriul VAB, dar care are o clasare mai bună după criteriul energetic (în cadranul I); ceea ce ne determină să apreciem că această ramură are condiții reale de reabilitare.

**Tabelul 3.3.1 - Indici de specializare la export ai României
fata de U.E. (1995)**

Grupe de produse	Rata de acoperire		Indice specializare la export	Indice specializare la export după VAB	Indice specializare la export după CONS.ENG.
	în UE	în afara UE			
V.Produse minerale	77%	25%	49%	43%	36%
VI.Produse chimice	37%	130%	62%	66%	23%
VII.Materiale plastice,cauc. și art.din acestea	56%	47%	134%	113%	122%
VIII.Piei crude, piei tabac, blănuri și prod.din ac.	22%	57%	182%	17%	316%
IX.Prod. din lemn, exclusiv mobilier	200%	1173%	75%	60%	147%
X.Hârtie și articole din acestea	23%	54%	89%	41%	47%
XI.Textile și articole din textile	33%	639%	51%	181%	456%
XII.Încălțăminte,pălării,umbrele și art.similare	451%	172%	218%	561%	2937%
XIII.Art.din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă	128%	146%	156%	45%	37%
XV.Metale comune și articole din acestea	245%	282%	119%	151%	87%
XVI.Maș.,ap. și echip.el.; ap.de înreg.	23%	51%	121%	57%	155%
XVII.Mijloace și materiale de transport	67%	146%	70%	67%	77%
XX.Marfuri și produse diverse (mobilă ș.a.)	340%	250%	188%	284%	1138%

Sursa: calculat pe baza datelor din Anuarul statistic al României, C.N.S., București, 1998.

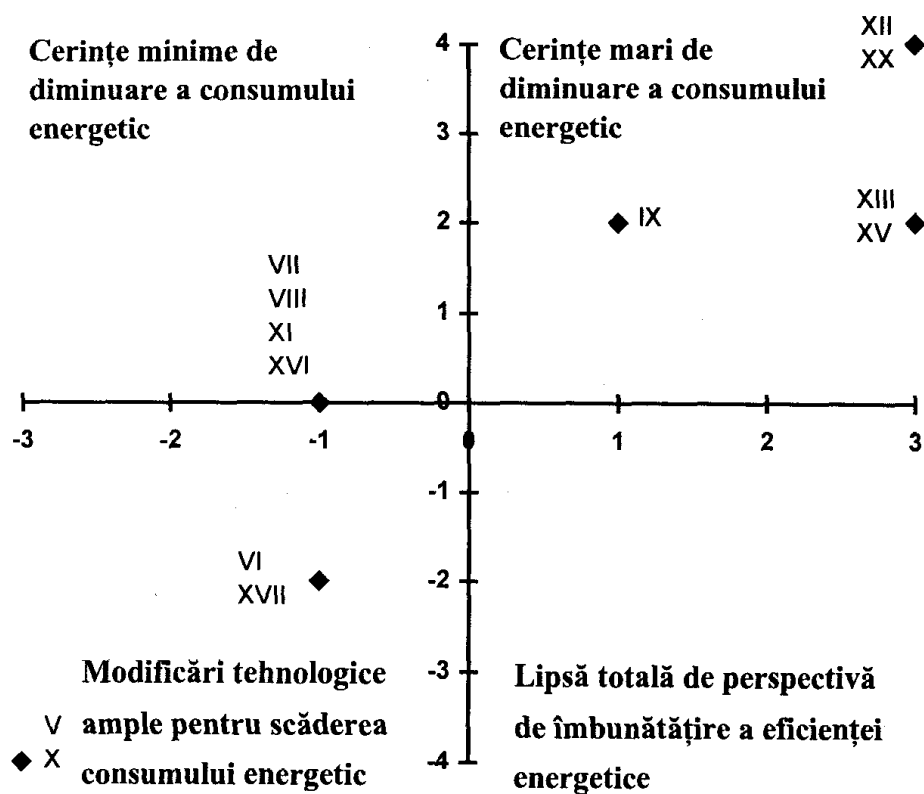
Figura 3.3.1 - Competitivitatea industriilor în funcție de valoarea adăugată, în anul 1995



Legendă:

- V Produse minerale
- VI Produse chimice
- VII Materiale plastice, cauciuc și articole din acestea
- VIII Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea
- IX Produse din lemn, exclusiv mobilier
- X Hârtie și articole din aceasta
- XI Textile și articole din textile
- XII Încălțăminte, pălării, umbrele și articole similare
- XIII Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare
- XV Metale comune și articole din acestea
- XVI Mașini, aparate și echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile
- XVII Mijloace și materiale de transport
- XX Mărfuri și produse diverse (mobilă ș.a.)

Figura 3.3.2 - Competitivitatea industriilor în funcție de consumul de energie în anul 1995



Legendă:

- V Produse minerale
- VI Produse chimice
- VII Materiale plastice, cauciuc și articole din acestea
- VIII Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea
- IX Produse din lemn, exclusiv mobilier
- X Hârtie și articole din aceasta
- XI Textile și articole din textile
- XII Încălțăminte, pălării, umbrele și articole similare
- XIII Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare
- XV Metale comune și articole din acestea
- XVI Mașini, aparate și echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul și imaginile
- XVII Mijloace și materiale de transport
- XX Mărfuri și produse diverse (mobilă ș.a.)

În concluzie, din cele prezentate putem aprecia că: *sunt ramuri ale căror produse pot deveni competitive pe piața U.E.* (încălțăminte, pielărie, umbrele și articole similare, mărfuri și produse diverse, în primul rând, urmate de ramurile metale comune și articole din acestea, articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare și produse din lemn, exclusiv mobilier); sunt unele ramuri pentru care există șanse reale de îmbunătățire a competitivității (ramurile materiale plastice, cauciuc și articole din acestea și textile și articole din acestea, în primul rând, urmate de ramura piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea și ramura mașini, aparate și echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de produs sunetul și imaginile); sunt și ramuri care pentru a fi competitive pe piața UE necesită eforturi financiare apreciabile (produse chimice și mijloace și materiale de transport, dar mai ales ramurile produse minerale, hârtie și articole din acestea).

Lipsa de competitivitate externă a economiei românești nu poate fi depășită prin măsuri conjuncturale și nici prin măsuri de stabilizare macroeconomică. "Redresarea economică" din anii 1994-1996 a fost de anvergură mică și nu în creștere, ceea ce nu au constituit argumente pentru o producție competitivă și fluxuri economice pozitive în comerțul exterior. Stabilitatea macroeconomică și creșterea economică pozitivă care să permită creșterea competitivității producției industriale ar trebui să conducă la adoptarea unui cadru legislativ-normativ adecvat (în special, urgentarea promulgării legii contractelor) care să determine realizarea și funcționarea corectă a economiei, definirea clară a dreptului de proprietate în toate domeniile, limitarea economiei subterane și a ingerințelor politicii în economie.

**Tabelul 3.4.1 - Intensitatea comerțului intraindustrial
în anii 1995,1996 și 1997**

Ramurile industriale	Indicatorul GRUBEL		
	1995	1996	1997
Total industrie	9.54%	13.43%	10.79%
IV.Produse alimentare, băuturi, tutun	71.19%	64.33%	59.52%
V.Produse minerale	12.89%	15.23%	35.48%
27.Combustibili și uleiuri minerale	17.37%	15.17%	42.10%
VI.Produse ale industriei chimice	46.31%	54.34%	58.40%
29.Produse chimice organice	6.71%	2.47%	14.82%
VII.Materiale plastice, cauciuc,deriv.	27.91%	38.24%	39.09%
39.Materiale plastice și articole	31.27%	46.98%	44.66%
X.Pastă de lemn, hârtie, carton,art.	61.97%	76.98%	77.29%
48.Hârtie și carton, art. din pastă cel.	56.17%	73.05%	73.56%
XI.Materiale textile și articole	13.62%	13.77%	11.97%
55.Fibre sintetice sau artificiale	88.16%	90.70%	92.24%
XII.Încălțăminte, art.de încălțăminte	63.62%	62.17%	59.69%
XV.Metale comune și articole	41.97%	27.12%	39.13%
72.Fontă, fier și oțel	61.38%	50.01%	70.14%
73.Produse din fonta, fier și oțel	24.54%	13.88%	3.32%

Ramurile industriale	Indicatorul GRUBEL		
	1995	1996	1997
XVI. Mașini și aparate electrice	63.21%	62.89%	59.79%
84. Reactori nucleari, boilere, maș. mec.	73.75%	71.92%	64.37%
85. Mașini, ap. și mat. electrice	39.88%	39.76%	52.51%
XVII. Mijloace de transport	20.06%	6.93%	21.99%
87. Automobile, tractoare, biciclete	41.26%	40.44%	46.50%
XX. Mărfuri și produse diverse	54.60%	47.23%	43.67%
94. Mobilă, ap. de iluminat și articole	77.53%	74.56%	71.76%

Sursa: calculat pe baza datelor din Buletinul statistic de comerț exterior, nr.12, CNS, București, 1998.

3.4. Influența restructurării industriei de prelucrare primară asupra competitivității produselor manufacturate

Față de cele de mai sus, pentru evidențierea impactului restructurării și specializării din industria de prelucrare primară - care asigură condițiile materiale de desfășurare a proceselor productive din industria prelucrătoare - asupra nivelului de competitivitate a produselor industriale, s-a calculat intensitatea comerțului intraindustrial, ca și dispersia produselor acestor ramuri în industriile prelucrătoare și principalele sectoare ale economiei naționale.

a) În ceea ce privește evoluția comerțului intraindustrial (tabelul 3.4.1.), se pot evidenția următoarele aspecte:

- dacă până în anul 1996 comerțul intraindustrial total a marcat un ritm ascendent, în anul 1997, odată cu declinul industriei care, după unele aprecieri ale CNS, va continua și în 1998, a avut un ritm descendent;
- sunt anumite grupe de produse industriale al căror comerț intraindustrial are un trend descendent continuu; scăderea mai bruscă s-a înregistrat tocmai la grupa de produse din fontă, fier și oțel (grupa 73), care, în același timp, are și o mare dispersie în celelalte ramuri ale industriei și sectoare ale economiei naționale;
- sunt grupe de produse care au înregistrat o evoluție crescătoare continuă a comerțului intraindustrial - grupa V produse minerale -, care, de asemenea, are o mare dispersie în majoritatea ramurilor industriei manufacturate.

b) În ceea ce privește dispersia produselor de prelucrare primară în celelalte ramuri industriale și sectoare ale economiei naționale (figurile 3.4.2-3.4.12¹), se pot face următoarele aprecieri:

- orice modificare în ramura "energie electrică, termică, gaze și apă" are influențe în toate celelalte sectoare de activitate, a căror pondere

¹ Calculele prezentate în figurile 3.4.2-3.4.12 s-au făcut în cadrul sectorului "Economia Resurselor Naturale. Politici Energetice" pe baza datelor din tabelul input-output din anul 1995.

- este de la 0,06% în ramura "cauciuc și mase plastice" până la 9,5% în "chimie și fibre sintetice" și 8,27% în "metalurgie și siderurgie"; de asemenea, se remarcă și ponderea mare a consumului propriu - 25,8% - care, în mare parte, se datorează și pierderilor pe rețea;
- o situație asemănătoare se întâlnește și în cazul ramurii "țigii și produse petroliere", cu deosebirea că, 42,8% cât este consumul propriu, reprezintă de fapt activitatea de rafinare a țițeiului și obținerea produselor petroliere care sunt dispersate, la rândul lor, în majoritatea sectoarelor economiei naționale, în special, în "transporturi" și "energie electrică, termică, apă și gaze";
 - produsele rezultate din prepararea resurselor minerale au ca principală destinație ramuri ale industriei de prelucrare primară (metalurgie și siderurgie în cazul cărbunilor și minereurilor metalifere), sau în anumite sectoare de activitate specifice (sectorul construcții în cazul minereurilor și materialelor pentru construcții);
 - energointensivitatea și material-intensivitatea metalurgiei și siderurgiei se resimte atât în produsele propriului sector, cât și în ramuri ale industriei în care sunt utilizate prioritar, cum ar fi "industria construcțiilor de mașini" și "mijloace de transport";
 - produsele industriei ușoare, în general, au o mare dispersie în majoritatea ramurilor industriale dar, mai ales, în sectorul administrației publice și unele sectoare sociale.

Figura 3.4.2 - Utilizarea produselor industriei "Cocs, Petrol" în sectoarele și ramurile economiei naționale

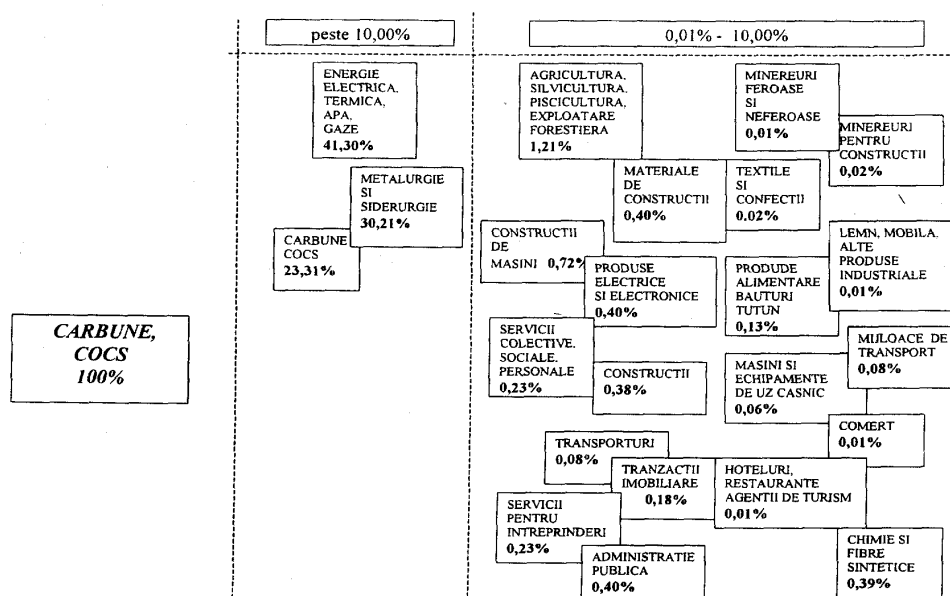


Figura 3.4.3 - Utilizarea produselor industriei "Țței și produse petroliere" în sectoarele și ramurile economiei naționale

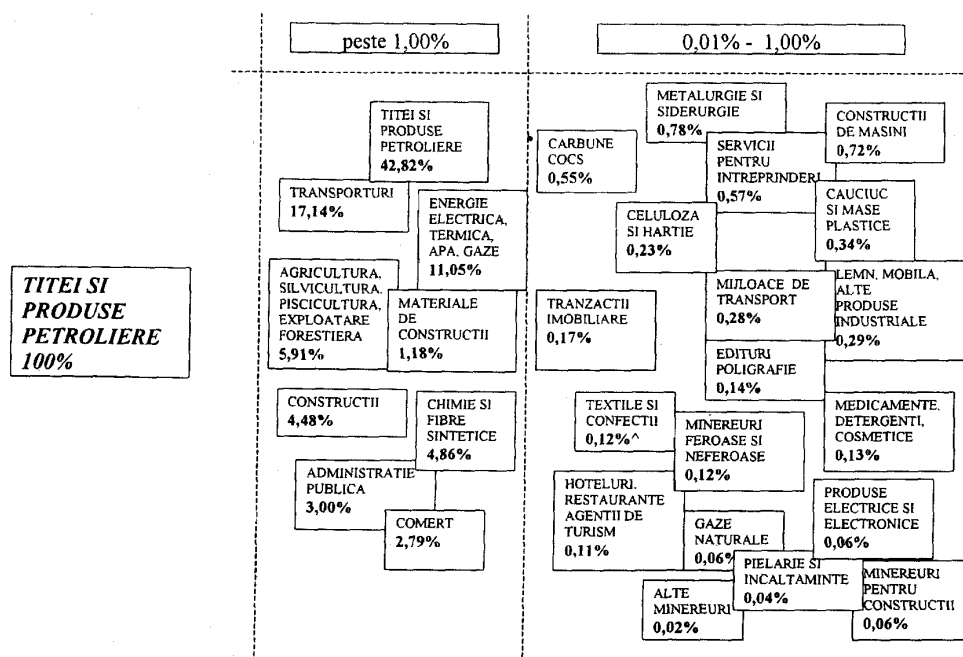


Figura 3.4.4 - Utilizarea produselor industriei "Minereuri feroase și neferoase" în sectoarele și ramurile economiei naționale

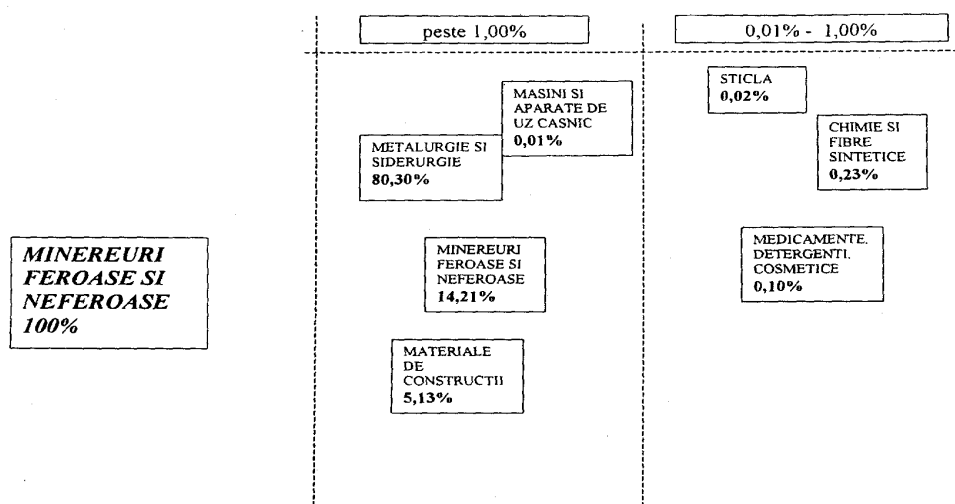


Figura 3.4.5 - Utilizarea produselor industriei "Minereuri pentru construcții" în sectoarele și ramurile economiei naționale

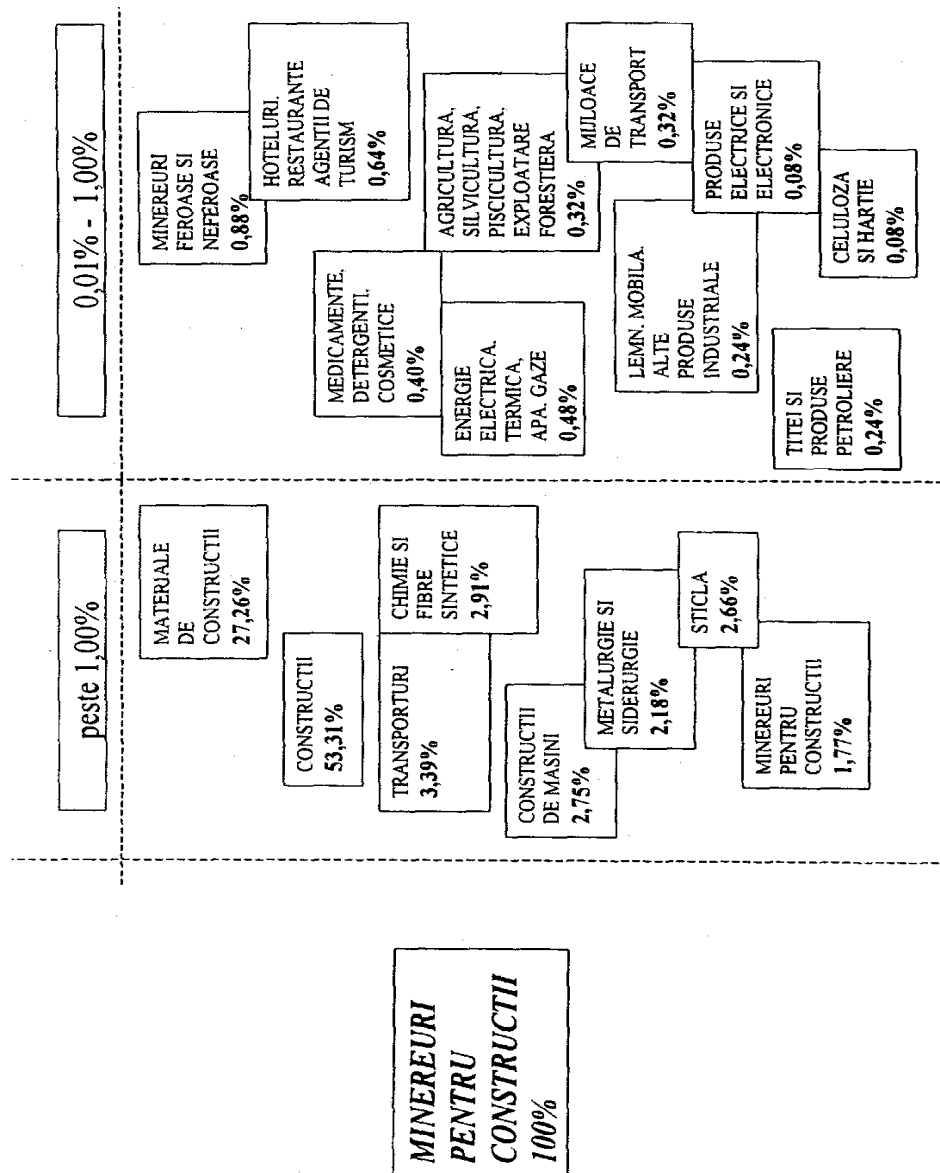


Figura 3.4.6 - Utilizarea produselor industriei "Textile, confecții" în sectoarele și ramurile economiei naționale

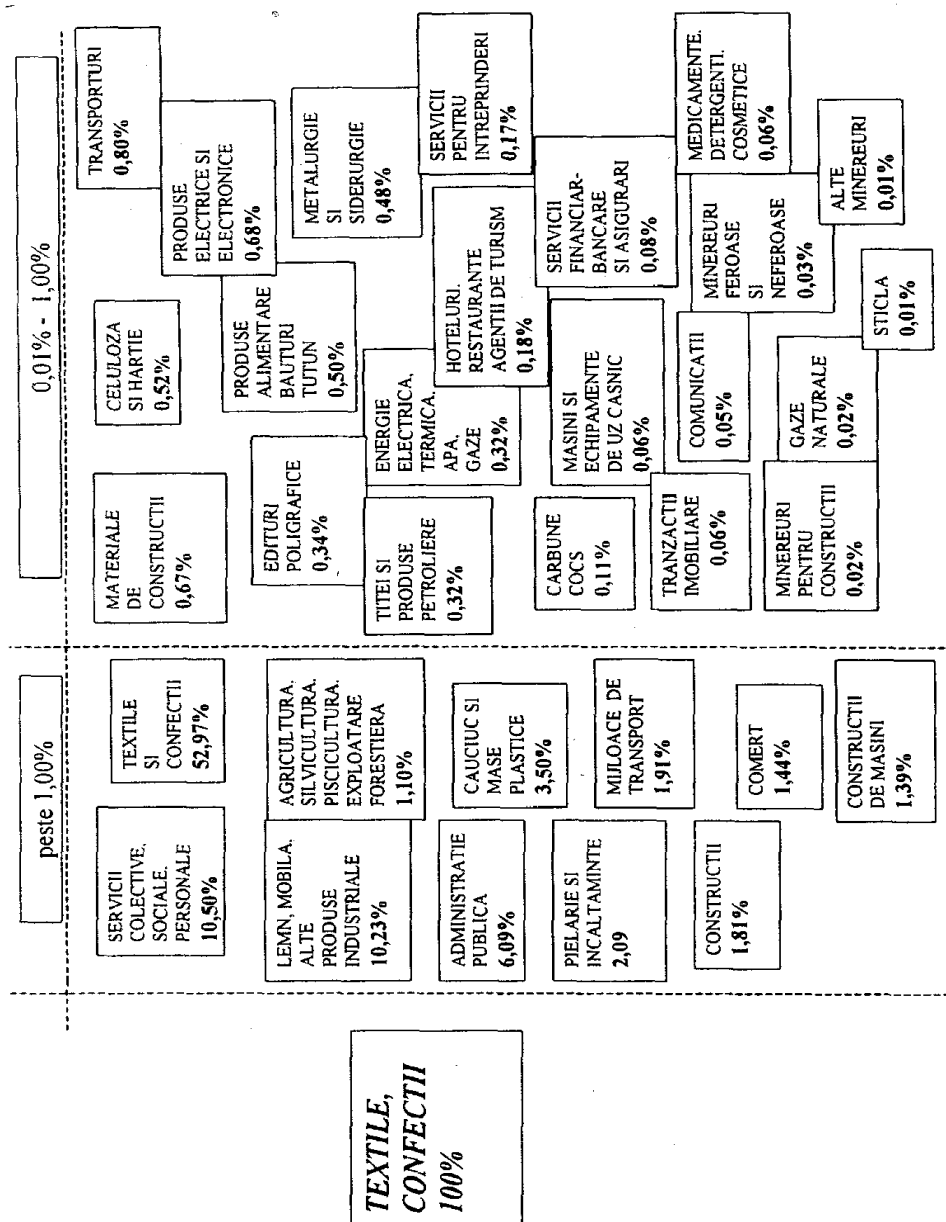


Figura 3.4.7 - Utilizarea produselor industriei "Pielărie și încălțăminte" în sectoarele și ramurile economiei naționale

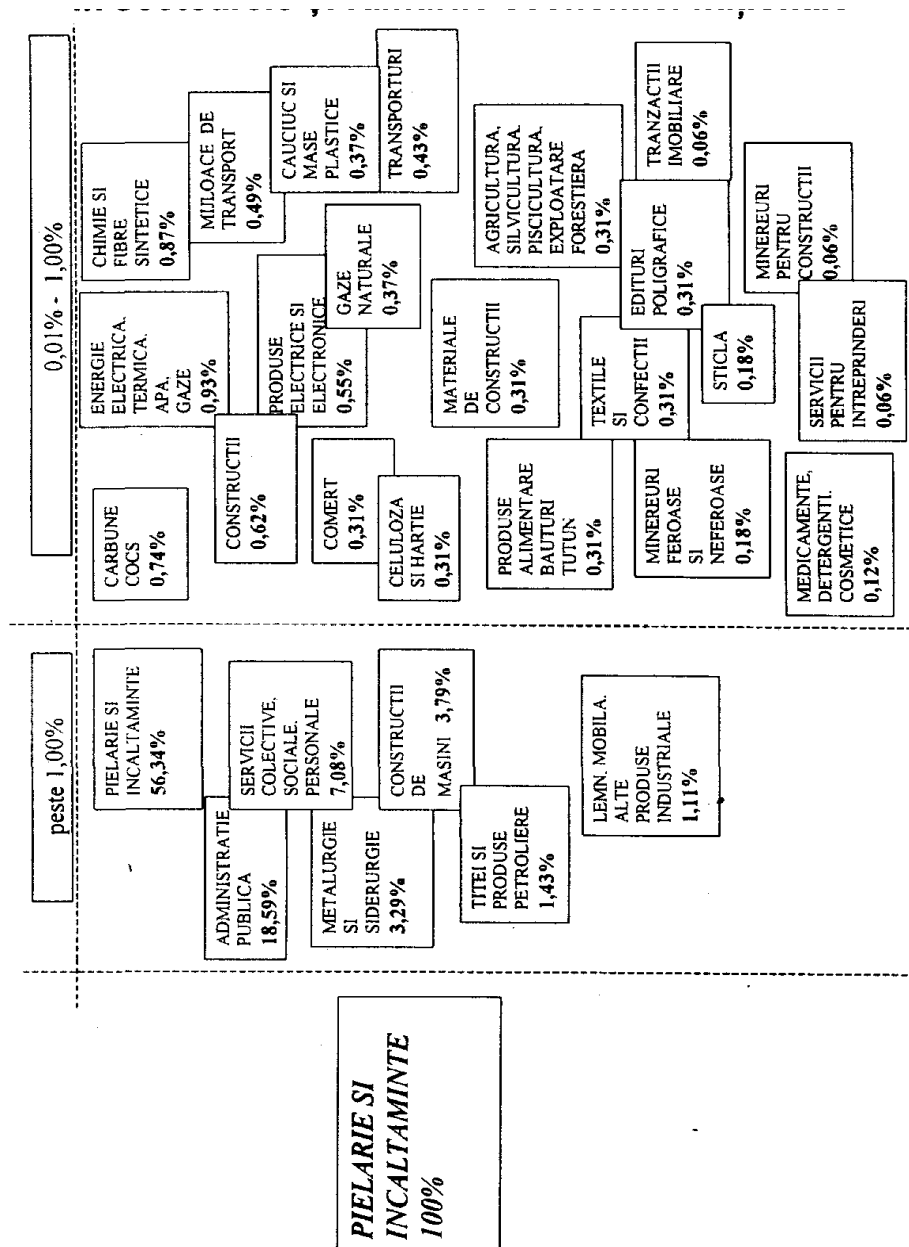


Figura 3.4.8 - Utilizarea produselor industriei "Lemn, mobilă și alte produse industriale" în sectoarele și ramurile economiei naționale

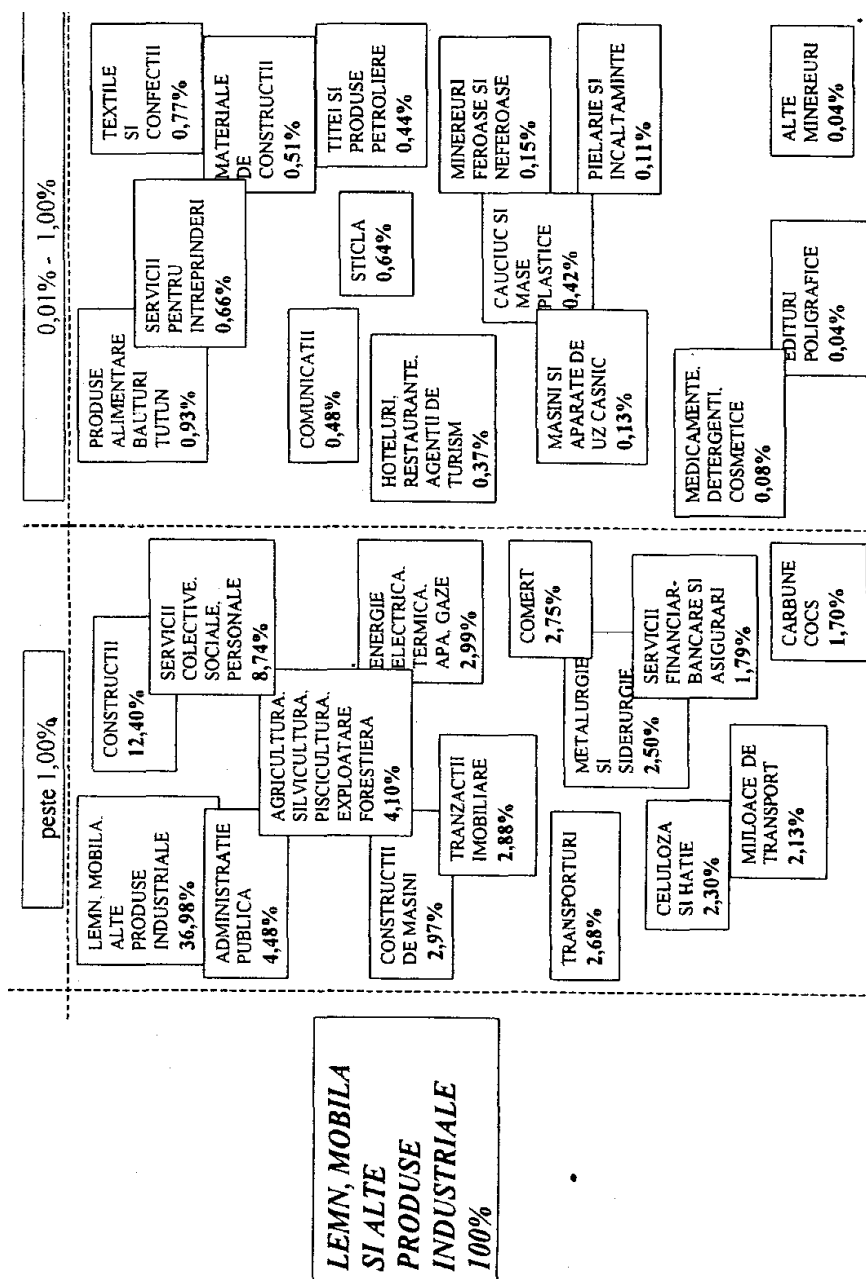


Figura 3.4.9 - Utilizarea produselor industriei "Celuloză și hârtie" în sectoarele și ramurile economiei naționale

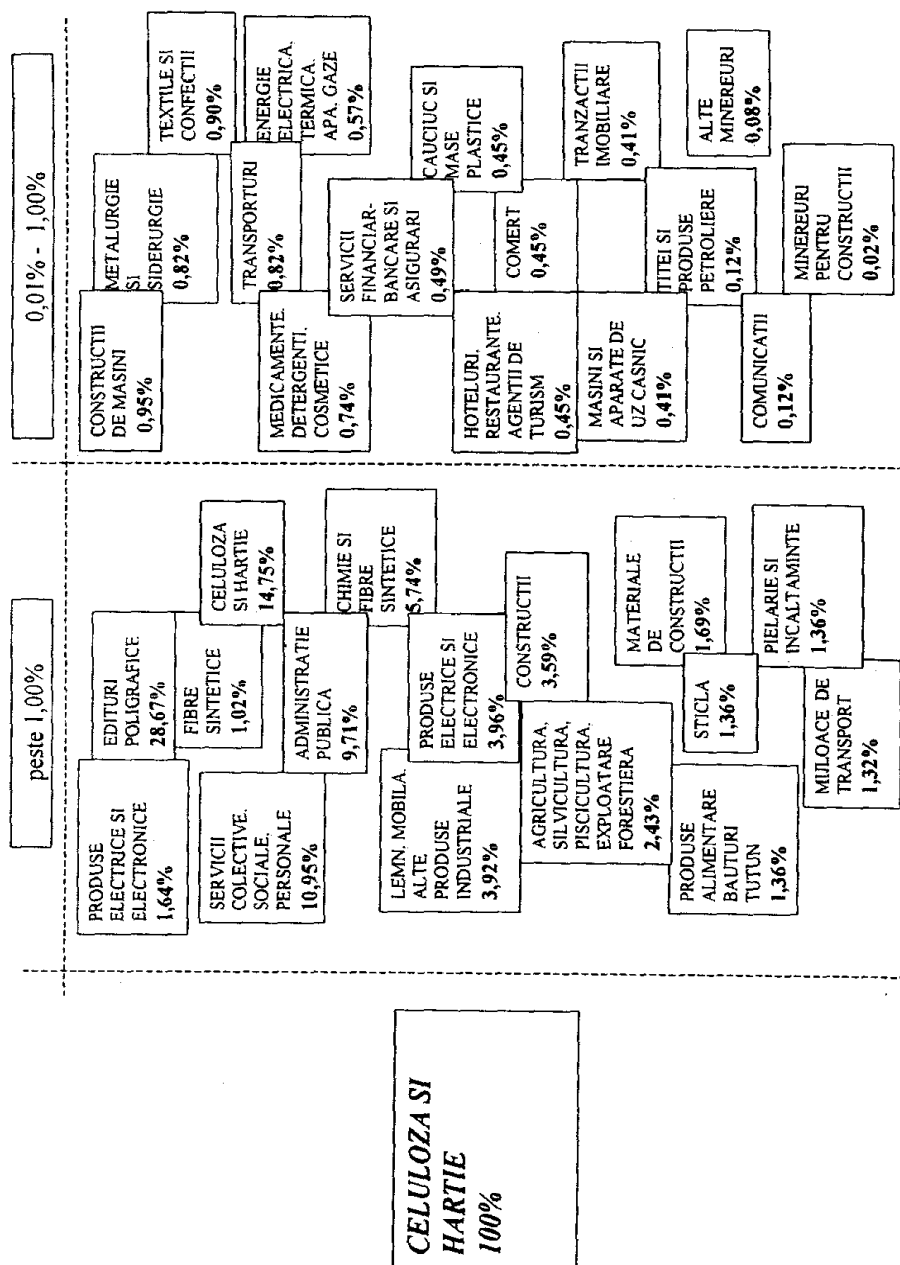
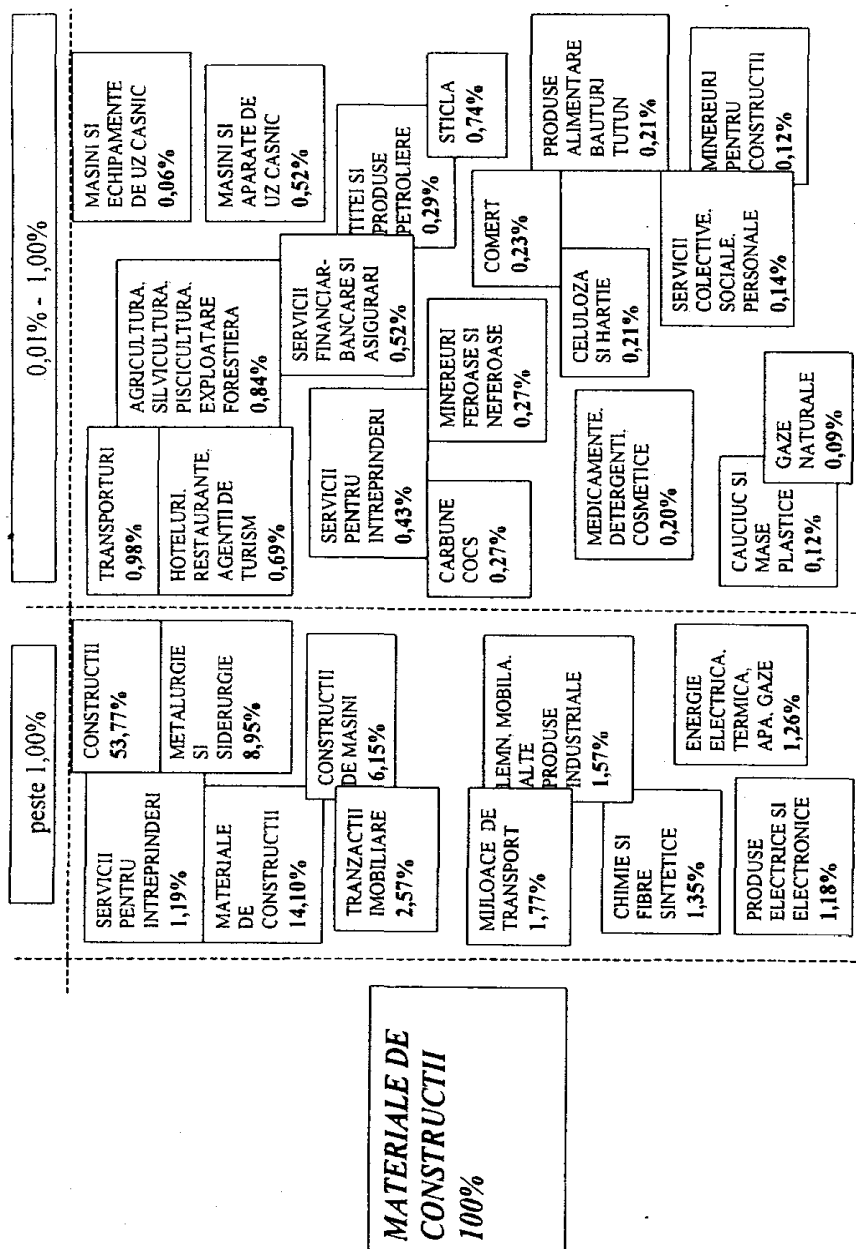


Figura 3.4.10 - Utilizarea produselor industriei "Materiale de construcții" în sectoarele și ramurile economiei naționale



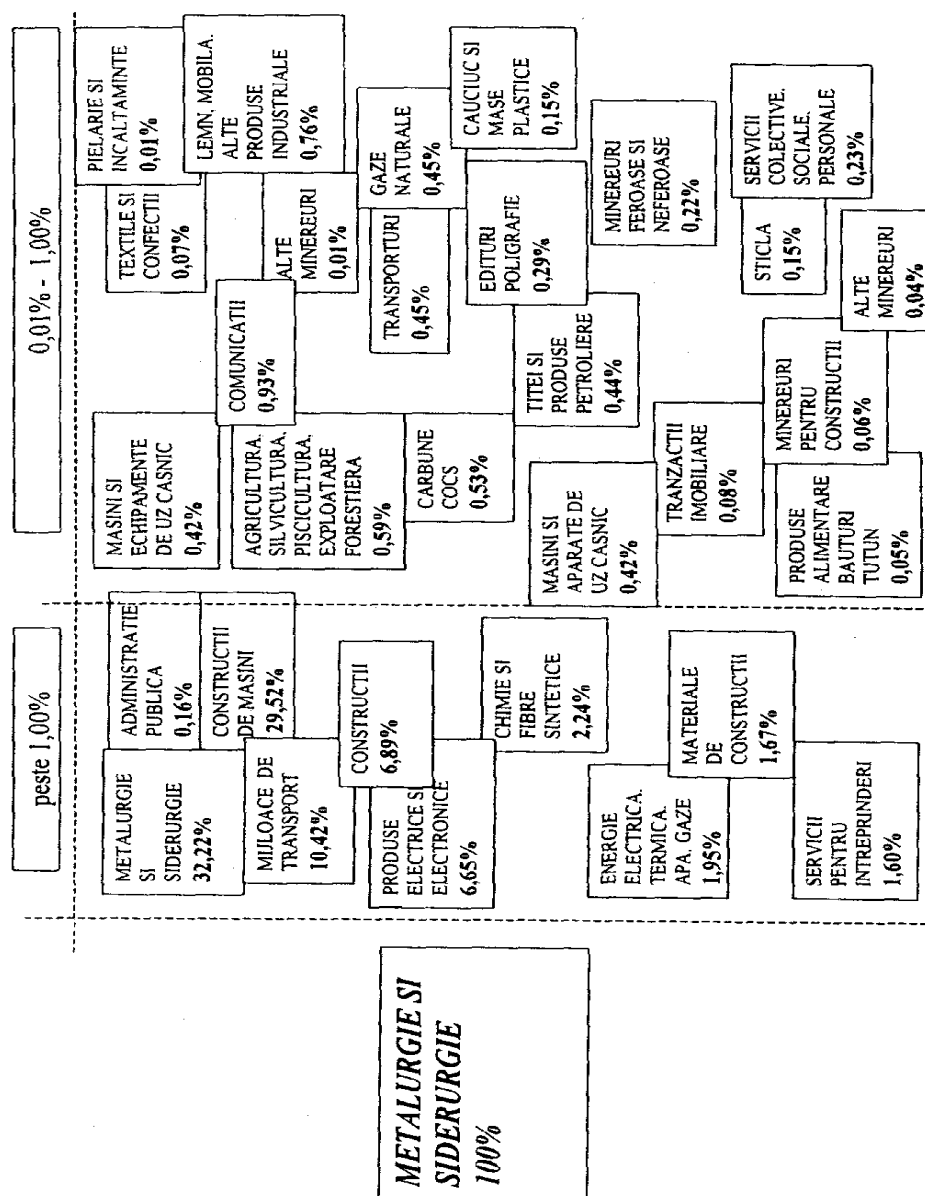
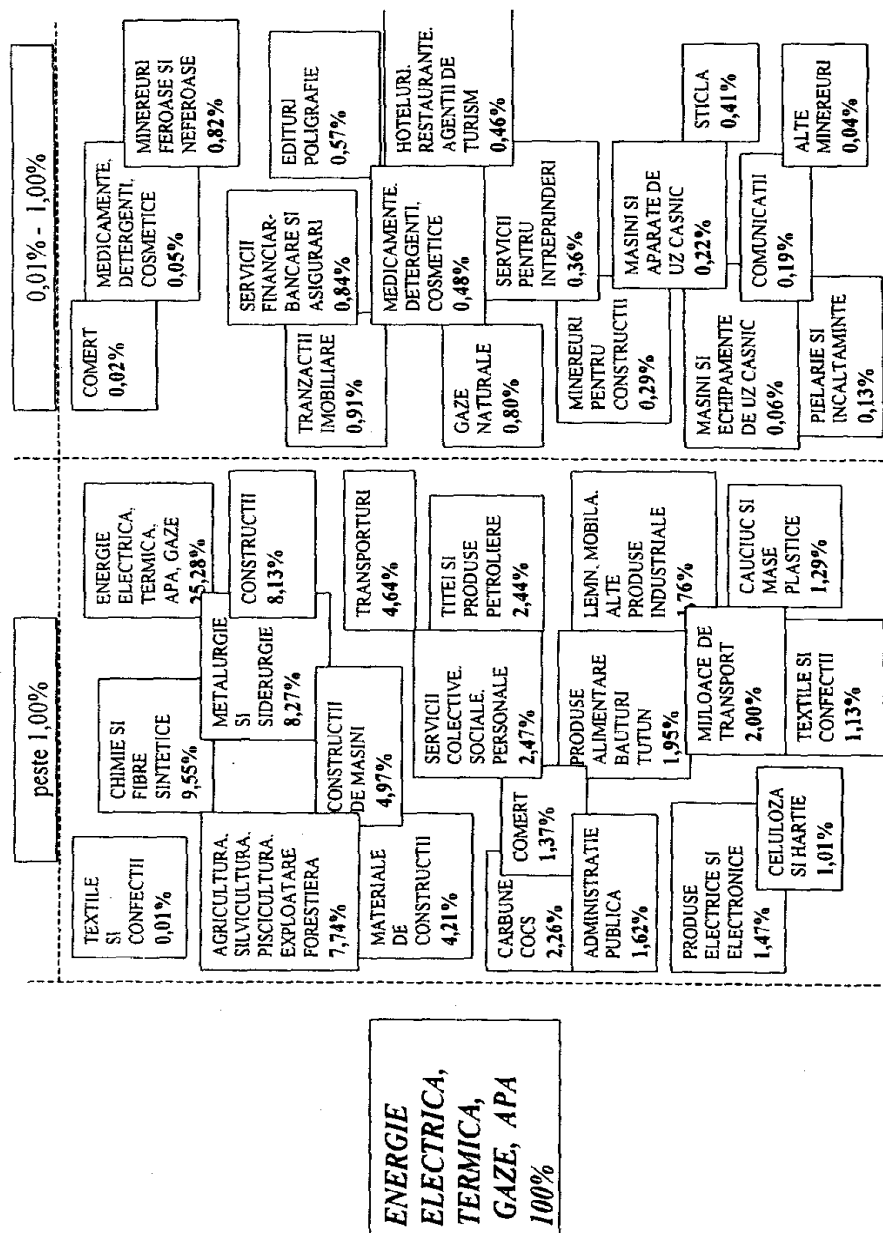


Figura 3.4.12 Utilizarea produselor industriei "Energie electrică, termică, gaze, apă" în sectoarele și ramurile economiei naționale



*

* *

Din cele de mai sus, se poate desprinde concluzia generală că nivelul de competitivitate al produselor industriilor de prelucrare primară influențează atât direct competitivitatea ramurilor industriei manufacturate și a unor sectoare ale economiei naționale, cât și indirect, printr-un efect de antrenare.

CONCLUZII FINALE

În procesul reformei economice din România, axat pe două coordonate majore cu caracter economic și social, au apărut anumite contradicții datorate accentuării reducerii producției industriale concomitent cu diminuarea gradului de ocupare a pieței muncii și scăderea nivelului de trai. Privatizarea și restructurarea s-au făcut, în sine, fără o politică economică coerentă prin care să se asigure relansarea economiei și creșterea competitivității producției, concomitent cu realizarea coordonatei sociale a obiectivului reformei economice.

În domeniile extractiv, energetică și de prelucrare primară restructurarea economiei și privatizarea unităților economice au avut un ritm mai lent, iar acolo unde s-au făcut nu s-au obținut, până în prezent, rezultatele dorite.

- *Industria extractivă a gazelor naturale* dispune de active importante, ROMGAZ fiind supusă, în prezent, unui amplu proces de privatizare, în acest sens, fiind propuse trei opțiuni (vânzarea acțiunilor prin licitație sau ofertă publică; vânzarea acțiunilor unor investitori strategici; formarea unei companii mixte); ținând seama de faptul că România, prin poziția sa geostrategică, poate deveni un punct profitabil pentru transportul gazelor naturale din estul către centrul și vestul Europei, acțiunile de restructurare și privatizare a acestui sector ar trebui considerate ca prioritare în cadrul procesului de reformă economică.
- *Industria extractivă și de rafinare a țițeiului*, prin SNP PETROM, este organizată ca societate specifică economiei de piață care poate să facă față concurenței unor firme străine care au cumpărat fie rafinării (LUKOIL), fie societăți de distribuție (SHELL, MOL, AGIP etc.); în acest scop procesele de modernizare și re tehnologizare trebuie să aibă ca principal obiectiv creșterea calității produselor petroliere, destinate atât pieței interne cât și celei externe.
- *Industria extractivă a cărbunilor* a fost și este supusă continuu unui amplu proces de restructurare, în principal, prin închiderea unor mine și/sau disponibilizarea de personal; este un proces care implică probleme sociale serioase, ca și eforturi financiare apreciabile, dacă

se ține seama de faptul că nivelul cheltuielilor de reconversie a zonelor miniere este de aproximativ 30-50 mii dolari pentru fiecare loc de muncă disponibilizat; în acest sens, considerăm că acestor acțiuni ar trebui să li se acorde o mai mare importanță pentru a nu se mai face la întâmplare (ca în anul 1997), ci pe baza unor studii de fezabilitate, evaluare și oportunitate a fiecărei exploatare miniere.

- *Industriei energiei electrice și termice* este într-un amplu proces de restructurare care, în opinia noastră, ar trebui să aibă în vedere, pe de o parte, reducerea dimensiunii CONEL S.A. prin separarea celor trei activități de producere, de transport și de distribuție a energiei electrice, iar pe de altă parte, să se acorde o mai mare importanță energiei termice știut fiind faptul că de modul de funcționare al TERMOTEHNICA S.A. depinde asigurarea condițiilor de viață pentru o bună parte a populației; eficientizarea activităților economice din industria energiei electrice și termice impune, în primul rând, scoaterea de sub control guvernamental și aplicarea unor metode moderne de stabilire a tarifelor și prețurilor.
- *Modificările în structura balanței energetice a României* sunt condiționate, pe de o parte, de accelerarea proceselor de privatizare în întreg sectorul energetic și de asigurare a eficienței producției și distribuției energiei electrice și termice printr-o politică coerentă de tarife și prețuri, iar pe de altă parte, de creșterea eficienței energetice prin măsuri de restructurare și modernizare a principalelor întreprinderi energointensive, ca și de tariful corespunzător a consumului agenților economici și al populației.
- *Siderurgia*. Fiind o ramură supradimensionată și energointensivă, ajustările structurale ar trebui să aibă ca principal obiectiv menținerea numai a acelor capacități viabile pentru creșterea eficienței economice și profitabilitatea combinatelor respective, ca și creșterea competitivității produselor care au piață internă și externă (inclusiv în cadrul UE).
- *Eficientizarea activităților economice din industria metalurgiei neferoase*, în opinia noastră, impune privatizarea rapidă, mai ales în întreprinderile din industria metalelor neferoase grele, energointensive, material-intensive și poluante, unele dintre acestea fiind considerate fără perspectivă.
- *Industria cimentului* este una dintre puținele ramuri industriale în care procesul de privatizare a fost definitiv, acțiunile de re tehnologizare și modernizare care sunt programate având ca principal obiectiv creșterea competitivității cimentului pe piața externă prin reducerea consumului energetic și a cheltuielilor de fabricație.

-
- *Industria de prelucrare a lemnului*, deși a fost supusă unor privatizări semnificative (aproximativ 70% din întreprinderi sunt privatizate), necesită în continuare eforturi de modernizare pentru creșterea competitivității produselor românești pe piața externă în fața unor mari concurenți cum ar fi Italia.
 - *Industriilor de textile și produse textile* ar trebui să li se acorde o mai mare atenție ținând seama de faptul că, prin tradiție, România, în trecut, a avut o piață externă bine conturată; în acest sens, considerăm că ar fi necesară atragerea investitorilor autohtoni pentru obținerea unor produse care au baza de materii prime asigurată din producția internă și care pot deveni, în scurt timp, competitive pe piața internă și externă printr-o politică coerentă de adaptare la cerințele modei.
 - *Industria de pielărie și încălțăminte*, pentru a face față concurenței pe piața internă și mai ales externă, trebuie să suporte un amplu proces de modernizare a managementului în scopul atragerii de contracte și comenzi externe.
 - *Reforma economică, în opinia noastră, ar fi trebuit să înceapă în industriile extractivă, energetică și de prelucrare primară, care asigură condițiile materiale de desfășurare a activităților economice în industria prelucrătoare*; în acest sens, este oportună o politică mai activă de atragere a investitorilor străini în anumite ramuri ale industriei de prelucrare primară, în special sub forma investițiilor directe, cel puțin din două considerente și anume, ocuparea de către România a unui anumit segment pe piața externă pentru produsele acestor ramuri (în principal, produse metalurgice și petroliere), ca și importanța acestor produse pentru desfășurarea unei activități economice eficiente ale ramurii industriei prelucrătoare.

ANEXE

Anexa 1 - Efortul financiar privind restructurarea industriei extractive a gazelor (mil.\$)

Tipul de acțiune	Suma
Implementarea programului de restructurare și dezvoltare	5,3
Stimularea producției de gaze	13
Implementarea SCADA	53
Reabilitarea sistemului de distribuție a gazelor	45,3
Management și supervizare pct.3 și 4	3,9
Asistență tehnică și echipament de protecție	0,6
Audit financiar-contabil la finele fiecărui exercițiu financiar	0,5
TOTAL	121,6

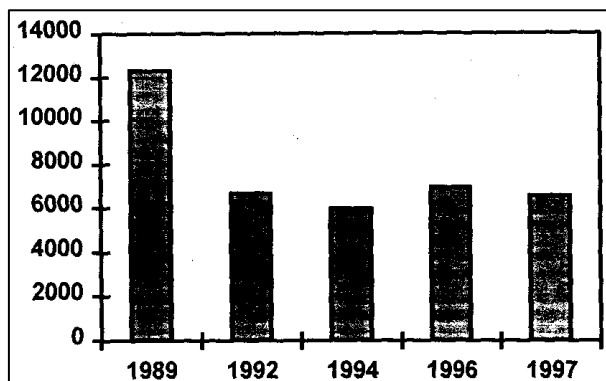
Sursa: prelucrări IEI după informații preluate de la MIC.

Anexa 2 - Efortul financiar privind restructurarea industriei de rafinare (mil.\$)

Tipul de acțiune	ARPECHIM	PETRO-BRAZI	PETRO-TRANS	TOTAL
Raționalizarea capacităților și pregătirea pentru privatizare	22	25,9	90	137,9
Realizarea calității produselor conform normelor ecologice internaționale	3	10,8	-	13,8
Reducerea poluării și reconstrucția ecologică	3	12,6	-	2
Reducerea forței de muncă și reorientarea profesională	0,5	2	-	2,5
TOTAL	28,5	51,3	90	169,8

Sursa: prelucrări IEI după informații preluate de la MIC.

Anexa 3 - Evoluția producției fizice de ciment în România



1989	1992	1994	1996	1997
12300	6666	5960	6924	6546

Notă: De remarcat că cifrele diferă de cele folosite în lucrarea Modificări structurale ale industriei de prelucrare primară în perspectiva integrării UE, 1997, obținute de la Ministerul Industriilor și care au stat la baza întocmirii strategiei de restructurare a industriei cimentului.

Sursa: baza de date a ERN.PE-IEI.

Anexa 4 - Structura capacității de producție a industriei cimentului din România

Denumirea societății comerciale	Capacitate de producție (%)
CIMUS S.A. Câmpulung	9,8
CIMENTUL S.A. Turda	5,8
ROMCIF S.A. Fieni	7
CASIAL S.A. Deva	11
MOLDOCIM Bicăz	11
ROMCIM București	55
TEMELIA Brașov	0,4

Sursa: baza de date a ERN.PE-IEI.

**Anexa 5 - Rata de penetrare: import/(producția distribuită+taxe
vamale+import-export)**

(%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alimentară și băuturi	7,86	4,59	10,11	8,44	5,84	6,27
Textilă și produse textile	5,00	6,21	28,13	25,13	45,53	56,77
Celuloză, hârtie, carton	5,53	6,01	20,42	13,98	14,87	21,43
Prelucrarea petrolului	5,21	2,95	31,26	41,98	30,71	19,44
Chimie de bază	22,30	18,63	26,57	26,73	24,92	40,94
Metalurgie	11,39	6,26	12,08	14,93	15,59	22,16
Construcții metalice și prod.din metal	7,54	4,68	16,45	18,76	19,11	20,10
Mașini și aparate electrice	14,12	13,62	22,94	31,17	32,68	37,74
Mașini, utilaje și echipamente	17,35	13,24	32,59	30,12	36,42	45,50
Transp.rutier și mijloace de transport	34,40	37,76	17,53	17,40	15,73	27,65
Alte mijloace de transport	7,81	3,66	24,96	23,75	35,12	27,29
Echip.de radar, TV, telecomunicații	21,58	23,33	47,63	32,57	23,26	42,23
Aparat.și instrumente medicale,optică	18,06	21,30	26,53	33,06	35,34	53,33
Industrie extractivă	57,05	50,94	47,16	43,18	42,33	48,47
Tehnică de calcul	17,31	41,16	79,39	69,22	76,89	64,81
Produse agricole de bază	5,69	4,25	6,87	6,41	2,96	3,35
Producția și distribuția energiei	3,14	5,85	3,31	1,74	3,69	0,55
TOTAL	10,3	8,4	13,7	12,6	13,2	15,6

Sursa: Conturile Naționale, CNS, 1996.

Anexa 6 - Gradul de acoperire al importului prin export (%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alimentară și băuturi	7,4	50,29	38,30	50,11	79,63	52,67
Textilă și produse textile	307,13	158,40	80,34	166,43	144,61	125,08
Celuloză, hârtie, carton	109,29	157,93	103,73	105,63	157,87	117,33
Prelucrarea petrolului	769,94	1252,45	111,5	58,65	108,67	163,33
Chimie de bază	63,04	87,13	105,73	93,00	101,50	86,10
Metalurgie	117,86	338,07	336,98	435,10	308,93	323,34
Construcții metalice și prod.din metal	154,43	158,99	146,11	169,81	128,06	165,39
Mașini și aparate electrice	104,6	92,33	60,19	43,71	77,48	66,83
Mașini, utilaje și echipamente	43,99	129,25	81,54	95,22	54,24	22,85
Transp.rutier și mijloace de transport	66,76	109,15	115,09	86,54	123,20	70,43
Alte mijloace de transport	197,48	922,51	164,31	125,29	114,69	100,54
Echip.de radar, TV,	1012,5	1512,8	582,4	528,4	406,6	251,02

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
telecomunicații						
Aparat. și instrumente medicale, optică	0,25	0,92	1,02	4,39	3,35	1,01
Industrie extractivă	2,63	4,28	3,27	3,20	13,36	4,84
Tehnică de calcul	6,14	16,40	15,49	11,82	6,59	3,24
Produse agricole de bază	3,80	25,66	21,76	15,78	45,85	72,40
Producția și distribuția energiei	3,61	0,01	3,69	10,22	1,34	10,9
TOTAL	63,9	81,7	76,7	82,2	92,3	85,9

Sursa: Conturile Naționale, CNS, 1996.

Anexa 7 - Evoluția structurii exportului României pe principalele ramuri ale industriei (%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alimentară și băuturi	0,8	2,8	3,2	3,6	3,5	2,5
Textilă și produse textile	11,2	7,0	8,61	1,5	15,8	15,0
Pielărie și încălțăminte	2,3	1,6	1,6	2,8	4,5	4,6
Celuloză, hârtie, carton	1,7	2,6	3,6	2,4	3,4	3,5
Prelucrarea petrolului	14,7	11,4	9,1	8,1	9,2	6,2
Chimie de bază	5,9	6,7	7,8	6,4	5,9	8,7
Produse finite nemetalice	3,8	3,2	2,9	2,6	2,1	2,4
Metalurgie	6,8	9,6	9,9	11,7	10,0	11,2
Construcții metalice și prod. din metal	5,7	3,2	5,7	6,0	4,8	5,2
Mașini și aparate electrice	3,3	2,3	1,4	1,2	2,2	2,5
Transt. rutier și mijl. de transport	5,6	2,4	3,2	2,2	2,2	2,3
Alte mijloace de transport	4,7	6,5	5,5	3,9	3,6	2,1
Mașini, utilaje și echipamente	6,2	8,8	8,1	6,4	4,4	2,5
Mobilier și alte activități nedefinite	7,3	9,6	7,3	7,9	6,2	7,7
Produse agricole de bază	0,5	2,6	2,4	2,0	2,1	3,3
Transport	12,2	8,1	9,0	9,1	8,0	9,0

Sursa: Conturile Naționale, CNS, 1996.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 8/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

**CONTRIBUȚII PRIVIND DETERMINAREA
RENTEI FUNCIARE ÎN AGRICULTURĂ**

Valentin-Mihai BOHATEREȚ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Notă: Presentul caiet cuprinde un rezumat al unei lucrări mai ample care va fi publicată ulterior. Cuprinsul și iconografia rezumatului păstrează logica și ordinea lucrării de bază.

CUPRINS

CUPRINSUL ANALITIC AL TEZEI	284
INTRODUCERE	289
PRINCIPALELE REZULTATE ALE CERCETĂRII	292
ELEMENTE ORIGINALE PROMOVATE ÎN TEZA.....	299
1. DETERMINAREA RENTEI FUNCiare PRIN METODA VALORII REALE	299
1.1. Determinarea rentei diferențiale I	303
1.2. Determinarea rentei diferențiale II	305
1.3. Determinarea rentei funciare a patrimoniului funciar arabil al României	310
2. POSIBILITĂȚI DE ÎMBUNĂȚĂȚIRE A EVIDENȚEI CALITATIVE A TERENURILOR	310
3. MODALITĂȚI OPERATIVE DE EVALUARE A TERENURILOR	314
3.1. Determinarea valorii pământului pe baza fundamentării valorii unui punct bonitare.....	314
3.2. Determinarea valorii terenului pe baza valorii de randament a pământului.....	319
3.3. Determinarea valorii terenului pe baza rentei funciare	320
CONCLUZII FINALE	322
BIBLIOGRAFIE GENERALĂ.....	32

In memoriam,

*Închin acest studiu, în semn de omagiu, distinșilor înaintași
Dumitru Dumitru director al Institutului de Economie Agrară
(INCE) București, dr. Victor Costin ctitorul și redactorul șef al
Revistei Cercetări Agronomice în Moldova și dr. Serghei Hartia
director al Institutului de Economie Agrară (ASAS) București
care, din Lumea Veșniciei, își urmăresc încă discipolii!!*

B. V. M.

Motto:

*"Pământul ni-e sub picioare, cerul deșert e deasupra noastră;
giur-împrejur stă lumea indiferentă sau în observație și astfel
trebuie să înaintăm cu sarcina vieții. O singură clipă nu ne este
iertat să scăpăm din vedere că nimeni nu împarte cu noi această
sarcină și că noi înșine croim soarta noastră și a urmașilor
noștri".*

(Eminescu - Timpul, 1879, 3 ianuarie, pag.1)

CUPRINSUL ANALITIC AL TEZEI

PLAN – CUPRINS	<u>pag</u>
CONTENTS	5
ARGUMENT	7
INTRODUCERE	9
12	
 Capitolul I. BAZELE TEHNICE ALE EVALUĂRII POTENȚIALULUI PRODUCTIV AL PĂMÂNTULUI ȘI ALE DETERMINĂRII RENTEI FUNCiare	 16
1.1. Fundamentele agrochimice	20
1.1.1. Solul - fundament al vieții	20
1.1.2. Formarea și evoluția solurilor	24
• Descrierea procesului de formare și evoluție a solului	24
• Cadrul natural de formare a solurilor României	26
• Condițiile de climă	27
• Condițiile de vegetație	27
1.1.3. Fertilitatea solului	28
• Legile generale ale fertilității solului	33
1.1.4. Studii și cercetări agrochimice	33
• Scurt istoric al dezvoltării activității de cercetări și studii agrochimice în România	33
• Scopul și conținutul activității de studii agrochimice	34
• Metodica de studiu agrochimic.	
• Cartarea agrochimică	35
• Necesități de dezvoltare și priorități în cercetarea agrochimică	36
1.1.5. Cartarea și clasificarea solurilor	36
• Cartarea solurilor	36
• Clasificarea solurilor României	39
1.1.6. Calitatea solurilor	44
• Rolul și scopul sistemului de monitoring al calității solului	44
• Poluarea solurilor	45
1.1.7. Fertilizarea solului	48
• Necesitatea utilizării îngrășămintelor	48
• Cantitățile de elemente fertilizante extrase din sol	52
• Rolul principalelor elemente nutritive	53
• Materia organică din sol	54
• Stabilirea priorităților în repartizarea îngrășămintelor pe culturi	55
• Sporurile de recoltă care pot fi obținute prin aplicarea îngrășămintelor pe culturi	56
• Stabilirea dozelor minime economice (DME) de îngrășămintă	56
1.1.8. Solul ca sistem	58
1.1.9. Unitățile geosistemice din România	60
1.2. Fundamente pedologice	65
1.2.1. Studiile pedologice	65
• Generalități privind studiile pedologice	66
• Scopul și obiectivele studiilor pedologice	71

• Interpretarea datelor pedologice, premisă a evaluării terenurilor	72
• Principii și limitări ale studiilor pedologice și de evaluare a terenurilor	74
• Clasificarea studiilor pedologice	74
• Conținutul studiilor pedologice	76
• Lucrările necesare pentru elaborarea studiilor	76
• Regionarea sau zonarea pedoclimaterică	78
1.2.2. Indicatori ecopedologici	79
1.2.3. Microzonarea pedoclimatică a teritoriului României	81
1.2.4. Ameliorarea solurilor	86
1.2.4.1. Îmbunătățirile funciare	89
• Caracterizarea generală a amenajărilor pentru irigații în România	90
1.2.4.2. Lucrările agropeameliorative	97
1.3. Cadastrul general și cartea funciară	97
1.3.1. Cadastrul general	98
1.3.2. Modul de folosință a terenurilor	101
• Terenurile cu destinație agricolă	102
• Terenurile cu destinație forestieră	103
• Terenurile aflate permanent sub ape	104
• Terenurile din intravilan	104
• Terenurile cu destinație specială	104
1.3.3. Categoriile de folosință a terenurilor	105
• Categoriile de folosință agricolă	105
• Categoriile de folosință silvice	106
• Terenuri cu ape și stuf	106
• Terenuri destinate transporturilor	107
• Terenuri cu construcții și alte folosințe	107
• Terenuri neproductive	108
1.3.4. Fondul funciar al României	108
1.4. Premise sociale și de exploatare	112
1.4.1. Proprietatea funciară	112
1.4.2. Exploatarea agricolă	114
1.4.3. Registrul agricol	117
1.4.4. Piața funciară	118
1.4.4.1. Formarea pieței funciare neorganizate. Studiu de caz: județul Iași	120
1.4.5. Zonarea producției agricole	133
• Definirea noțiunii de zonare și zonă județeană	134
• Delimitarea teritoriilor zonale de producție județene	135
• Tipurile de macrozone de producție agricolă	136
1.4.6. Organizarea teritoriului și asolamentelor	141
• Proiectarea asolamentelor	142
1.4.7. Formarea recoltelor	145
1.5. Evaluarea naturalistică a terenului	147
1.5.1. Evoluția concepțiilor privind aprecierea capacității productive a terenurilor	147
1.5.2. Bonitarea terenurilor agricole	154
1.5.2.1. Aspecte generale	154
1.5.2.2. Metodologia de bonitare a terenurilor agricole	156
• Bonitarea terenurilor pentru condiții naturale	156
• Bonitarea terenurilor amenajate și ameliorate	158
• Conținutul studiului de bonitare	159
1.5.2.3. Caracterizarea tehnologică a terenurilor agricole	159
• Caracterizarea tehnologică a terenurilor	159

• Stabilirea valorii naturale a notelor de bonitare pentru diferite culturi și folosințe	160
• Stabilirea valorii economice a notelor de bonitare	162
1.5.2.4. Bonitarea terenurilor agricole din România	164
• Resursele potențiale de terenuri agricole din România sub aspectul însușirilor lor tehnologice	165
1.6. Bilanțul energetic al producției vegetale	171
Bibliografia selectivă a primului capitol	177
Capitolul II. RENTA FUNCİARĂ ÎN DIVERSE ȘCOLI ȘI CURENTE ECONOMICE	178
2.1. Economia preclasică	180
2.1.1. William Petty	180
2.1.2. François Quesnay	180
2.1.3. Anne Robert - Jacques Turgot	180
2.2. Economia clasică nemarxistă	181
2.2.1. Adam Smith	181
2.2.2. David Ricardo	182
2.2.3. Jean Baptiste Say	184
2.2.4. Johan Stuart Mill	185
2.2.5. Johan Heinrich von Thünen	186
2.2.6. Alți economiști clasici despre renta funciară	187
2.3. Teoria malthusiană	188
2.3.1. Thomas Robert Malthus	188
2.3.2. Legea veniturilor descrescânde	188
2.3.3. Costul alternativ al pământului	189
2.3.4. Pământul ca factor de producție	189
2.3.5. Teoria valorii locului	190
2.4. Economia marxistă	191
2.4.1. Karl Marx	191
2.4.2. Studiul privind renta absolută	194
2.4.3. V. I. Lenin	201
2.5. Economia neoclasică	202
2.5.1. Alfred Marshall	202
2.5.2. John Bates Clark	204
2.6. Actualitatea rentei funciare în gândirea economică contemporană	205
Bibliografia selectivă a capitolului al doilea	207
Capitolul 3. GÂNDIREA ECONOMICĂ ROMÂNEASCĂ PRIVIND RENTA FUNCİARĂ	208
3.1. Aspecte ce întregesc conținutul rentei funciare în concepția și gândirea diferiților autori români	209
- Scurtă crestomație -	
3.1.1. Probleme agrotehnice	209
3.1.2. Chestiunea țărănească	213
3.1.3. Proprietatea funciară și exploatarea agricolă	218
3.1.4. Valoarea pământului, preț, rentă, eficiență	231
3.1.5. Asocierea în agricultură	247
3.2. Concepția economică românească despre renta funciară înainte de anul 1945	258
3.3. Abordarea rentei funciare în perioada postbelică	262
3.3.1. Aspecte generale privind modul de abordare a rentei funciare în perioada postbelică în România	262
3.3.2. Aspecte curente privind abordarea rentei funciare în Republica Moldova	264
Bibliografia selectivă a capitolului al treilea	265
Capitolul 4. EVOLUȚIA MODALITĂȚILOR DE CUANTIFICARE A RENTEI FUNCİARE	266
4.1. Concepții clasice privind determinarea rentei funciare	267
4.1.1. David Ricardo	267
4.1.2. Karl Marx	270
4.1.2.1. Renta diferențială I	270

4.1.2.2. Renta diferențială II	275
A. Preț de producție constant	276
B. Preț de producție în scădere	277
C. Preț de producție în urcare	280
D. Alte cazuri de manifestare a rentei diferențiale II	283
4.2. Considerente teoretice privind determinarea rentei funciare	295
4.2.1. Referințe din lucrări universale cu caracter enciclopedic	295
4.2.2. Sublinieri în literatura românească	305
4.3. Calculații privind renta funciară	305
4.3.1. Calculul rentei absolute în agricultura României	305
4.3.2. Calculul rentei diferențiale	307
A. Renta diferențială I	307
B. Renta diferențială II	308
C. Calculul rentei diferențiale totale	310
D. Separarea rentei funciare diferențiale I și II	310
4.4. Recomandări metodologice privind determinarea rentei funciare în Republica Moldova	311
4.4.1. Renta diferențială	311
4.4.2. Împărțirea rentei diferențiale în formele I și II	313
Bibliografia selectivă a capitolelor al patrulea	317
Capitolul 5. TEORIA ȘI PRACTICA ECONOMICĂ PRIVIND EVALUAREA TERENURILOR CA ELEMENT SUBSIDIAR AL RENTEI FUNCiare	318
5.1. Prețul pământului în România în sec XIX și XX	324
• Prețul pământului	324
• Arenda	331
• Fondurile de exploatare ale exploatațiilor agricole	334
• Anuarul statistic al României, 1909	338
5.2. Determinarea valorii pământului. Teorie și practică	341
5.2.1. Valoarea pământului în raport cu venitul net multiplicat	341
5.2.2. Încercări de evaluare naturalistică a valorii economice a terenurilor	346
5.2.3. Evaluarea capitalului funciar	347
• Evaluarea în unități fizice	347
• Evaluarea în unități natural-convenționale	347
• Evaluarea în unități de bonitare	348
• Evaluarea bănească a capitalului funciar	348
A. Valoarea de patrimoniu	349
a) Metoda capitalizării profitului	349
b) Metoda succesiunilor	349
c) Metoda asimilării și corelării	350
• Corelarea cu numărul de zile lucrate	350
• Corelarea cu ponderea arendei în valoarea pământului	350
d) Metoda comparațiilor internaționale	351
e) Metoda unităților comparative	351
f) Metoda parcelei de bază	352
g) Comparația metodei unităților comparativ cu metoda parcelei de bază	352
h) Capitalizarea rentei terenului	353
i) Metoda abstracției	355
j) Metoda alocației	355
B. Valoarea de piață a pământului	355
C. Valoarea ecologică a pământului	356
5.3. Reglementări privind patrimoniul funciar	357
1° Valoarea de patrimoniu a terenurilor	357
2° Evidența terenurilor în contabilitate	357
3° Taxa pentru folosirea terenurilor proprietate de stat cu alte scopuri decât agricole sau silvice	358

4° Stabilirea impozitului pe venitul agricol	359
5° Exproprierea pentru cauze de utilitate publică	360
6° Arendarea terenurilor	360
• Arendarea în cazul terenului arabil	362
• Arendarea în viticultură	363
• Arendarea livezilor	364
• Arendarea plantațiilor de hamei	365
7° Evaluarea terenurilor pentru construcții	365
5.4. Terenul ca parte componentă a avuției naționale	367
5.4.1. Aspecte generale	367
5.4.2. Estimări pe plan mondial	369
5.4.3. Estimări pe plan național	370
5.4.4. Preocupări postbelice privind evaluarea avuției naționale	375
• Conturile de patrimoniu din sistemul lărgit al contabilității naționale	376
5.5. Aspecte privind evaluarea terenurilor în alte state	378
5.5.1. Experiența Germaniei privind evaluarea imobilelor funciare	378
5.5.1.1. Evaluarea terenurilor agricole	379
A. Stabilirea punctelor de sprijin pentru evaluare	379
B. Condițiile economice	380
a) Condițiile economice interne	380
b) Condițiile economice externe	383
C. Stabilirea venitului net	384
D. Generalizarea rezultatelor din punctele principale de sprijin	385
5.5.1.2. Evaluarea pădurilor	386
5.5.1.3. Valoarea terenurilor	388
A. Valoarea de randament	388
B. Valoarea impozitelor	389
C. Valoarea de circulație	390
5.5.1.4. Valorificarea rezultatelor estimării terenurilor agro-silvice în alte scopuri decât cele fiscale	390
5.5.1.5. Prețuirea terenurilor în funcție de nota de bonitare	391
5.5.2. Comparații internaționale privind valoarea pământului	392
5.5.3. Acte normative privind valoarea pământului în Republica Moldova	393
• Legea privind prețul normativ al pământului	393
• Legea privitoare la impozitul funciar	394
Bibliografie selectivă la capitolul al cincilea	396
Capitolul VI ASPECTE METODOLOGICE NOI PRIVIND DETERMINAREA RENTEI FUNCiare ȘI A VALORII TERENURILOR AGRICOLE	397
6.1. Determinarea rentei funciare prin metoda "valorii reale"	397
6.1.1. Determinarea rentei diferențiale I	401
6.1.2. Determinarea rentei diferențiale II	404
6.1.3. Determinarea rentei funciare a patrimoniului funciar arabil al României	408
6.2. Posibilități de îmbunătățire a evidenței calitative a terenurilor	409
• Calcularea notelor de bonitare potențată pe fiecare proprietate	410
6.3. Modalități operative de evaluare a terenurilor	412
6.3.1. Determinarea valorii pământului pe baza fundamentării valorii unui punct bonitare	412
6.3.2. Determinarea valorii terenului pe baza valorii de randament a pământului	417
6.3.3. Determinarea valorii terenului pe baza rentei funciare	419
Bibliografia selectivă la capitolul al șaselea	420
CONCLUZII FINALE	421
ABSTRACT	425
BIBLIOGRAFIE GENERALĂ	426
ANEXE	431
LISTA TABELOR, ANEXELOR, FIGURILOR ȘI A SCHEMELOR	487
INDEX DE AUTORI	494

INTRODUCERE

În istoria gândirii agrare, puține categorii economice au avut parte de un destin atât de controversat precum renta funciară.

Specialiști în domenii diferite, din diverse perioade sau școli și curente, au abordat din unghiuri diferite renta funciară, exagerându-i sau neglijându-i importanța. Timp de aproape două secole, studiul rentei funciare a incitat numeroase personalități intuind totuși importanța studierii și înțelegerii mecanismelor de formare a rentei funciare, dar mai ales de însușirea acesteia. Inițial, studierea rentei funciare s-a cantonat în sfera de investigație a specialiștilor în doctrine economice. Ulterior, specialiștii tehnici au intuit necesitatea studierii teoretice a mecanismului tehnic de formare a rentei funciare, pentru ca apoi să asocieze aceste aprecieri modelelor teoretice economice deja concepute. Studiul a căpătat ușor și o altă dimensiune îndreptată spre efectele juridico-financiare ale cunoașterii mecanismului de formare a rentei funciare, de manifestare a acesteia, dar și de transformare sau transfer al rentei funciare.

Așa apare un paradox încă insuficient înțeles, care face din renta funciară o categorie economică bine definită, având un fundament tehnic și teoretic riguros cunoscut, o *entitate economică volatilizată*, în procesul repartiției produsului final obținut, în expresie valorică. Din renta funciară se alimentează, **în primul rând**, de multe ori, în mod necuvenit, dacă nu chiar întotdeauna, alte dimensiuni economice, exprimate prin cheltuieli directe, salarii, dobânzi, cheltuieli indirecte etc, care înghit cu rapacitate peste nivelul lor de alocare, într-un raport neechivalent, procente însemnate din renta funciară regăsită în valoarea produsului obținut.

Al doilea nivel de devalizare a valorii rentei funciare îl constituie modul de repartizare a venitului net obținut, care în general este împărțit între drepturile suplimentare ale plății muncii, drepturile aferente capitalului de exploatare avansat (parțial rentei diferențiale II), drepturile statului prin impozit asupra venitului agricol și asupra terenurilor, prelevări pentru dezvoltarea viitoare și abia ce rămâne, dacă rămâne ceva, rămâne capitalului de exploatare, din care în primul rând ar trebui extrasă renta absolută aferentă proprietarului și apoi renta diferențială I, aferentă fertilității solului și rentei de amplasare. Dar tocmai acestor ultime categorii de prelevare, de regulă, nu le mai rămâne nimic din ceea ce de fapt renta funciară I a creat - o bună parte din valoarea producției agricole obținute.

Și cum parcă nu era suficient, renta funciară, sub toate formele sale de manifestare, este vămuțată, **în al treilea rând**, printr-un nivel al prețurilor produselor agricole cu mult sub valoarea reală a produsului obținut (din cercetările noastre cu 30-60% mai mici), fapt ce oferă posibilitatea transferării

fără echivalent a rentei funciare din sectorul primar în sectorul secundar sau terțiar, unde se manifestă prin prețurile ridicate ale acestora și, evident, este însușită pe nedrept de fabricant sau comerciant. Chiar dacă, aparent, statul își încasează drepturile, prin sistemul fiscal existent, se decapitalizează proprietarul funciar, cu urmări deosebit de grave.

Procesul de volatilizare a rentei funciare se încheie, *în al patrulea rând*, prin rata inflației extrem de ridicată, fapt ce nu permite cuantificarea reală a valorii rentei funciare deoarece, oricât de ridicată ar fi rata dobânzii capitalului avansat, în economiile în declin, rata inflației este mai ridicată decât aceasta.

Iată, deci, în linii mari, **odiseea rentei funciare**, categorie economică mult discutată, asupra căreia trebuie, totuși, să revenim cu atenție, întrucât necunoașterea formelor de manifestare atrage după sine promovarea unor politici financiar-fiscale deosebit de păguboase, periclitând grav cea mai valoroasă componentă a avuției naționale, pământul.

Așadar apariția unei teze de doctorat cu tema "**Contribuții privind determinarea rentei funciare în agricultură**" nu este întâmplătoare.

Acumularea, timp de douăzeci de ani, a unor informații structurate în plan tehnic, economic, social și juridic privind pământul, în perspectivă istorică, sub toate formele sale de manifestare, a constituit motivația ierarhizării informațiilor pe anumite niveluri și intercorelarea acestora prin prisma rentei funciare și a celorlalte categorii tehnice, economice și juridice aferente pământului: valoare, preț, impozite, taxe, randamente, productivitate, arendare, concesiune, locație etc.

S-a conturat astfel o lucrare amplă, aflată la intersecția dintre domeniul economic cu aspecte tehnice, juridice și sociale, privite în spațiu și în timp, care permite surprinderea unor aspecte noi privind problematica rentei funciare.

Lucrarea este structurată pe șase capitole:

Capitolul I - Bazele tehnice ale evaluării potențialului productiv al pământului și ale determinării rentei funciare - prezintă fundamentele tehnice, juridice și sociale care stau la baza evaluării naturalistice a terenurilor. Capitolul se constituie într-un nucleu informativ, cu precădere tehnic, care poate sta la baza unei **merceologii funciare**. Sunt punctate principalele caracteristici tehnice a mării pământ, despre care prea puține aspecte economice știe agronomii și despre care și mai puține lucruri tehnice cunosc economiștii.

Capitolul al II-lea - Renta funciară în diverse școli și curente economice - face o trecere sumară în revistă a evoluției conceptului economic de rentă funciară.

Capitolul al III-lea - Gândirea economică românească privind renta funciară - cuprinde o crestomație de circa 2 00 de extrase, din peste 50 de lucrări, a 40 de autori români din diverse specialități, care abordează în general

colateral renta funciară, dar evidențiază aspecte deosebit de importante ale acesteia.

Capitolul al IV-lea - *Evoluția modalităților de cuantificare a rentei funciare* - pornește de la descrierea pe larg a modelelor clasice de prezentare a rentei funciare, ajungând în contemporaneitate cu interpretări și modalități diferite de calcul.

Capitolul al V-lea - *Teoria și practica economică privind evaluarea terenurilor ca element subsidiar al rentei funciare* - tratează aspectul cel mai palpabil al rentei funciare, prin contribuția acesteia la modelarea prețului și valorii pământului, precum și la fundamentarea metodologiilor de evaluare a pământului.

Capitolul al VI-lea - *Aspecte metodologice noi privind determinarea rentei funciare și a valorii terenurilor agricole* - constituie un ansamblu de idei noi, din care unele personale, privind determinarea rentei funciare, îmbunătățirea evidenței calitative a terenurilor și evaluarea lor expeditivă.

Studiul cuprinde un volum de 497 de pagini și are la bază peste 260 surse bibliografice, un mare număr de trimiteri bibliografice, un bogat aparat ilustrativ, cuprinzând 182 de tabele, 48 de anexe și 17 figuri și scheme, numeroase formule și relații de calcul. Pe întregul parcurs al studiului au fost apelați 426 de autori citați de peste 1600 de ori.

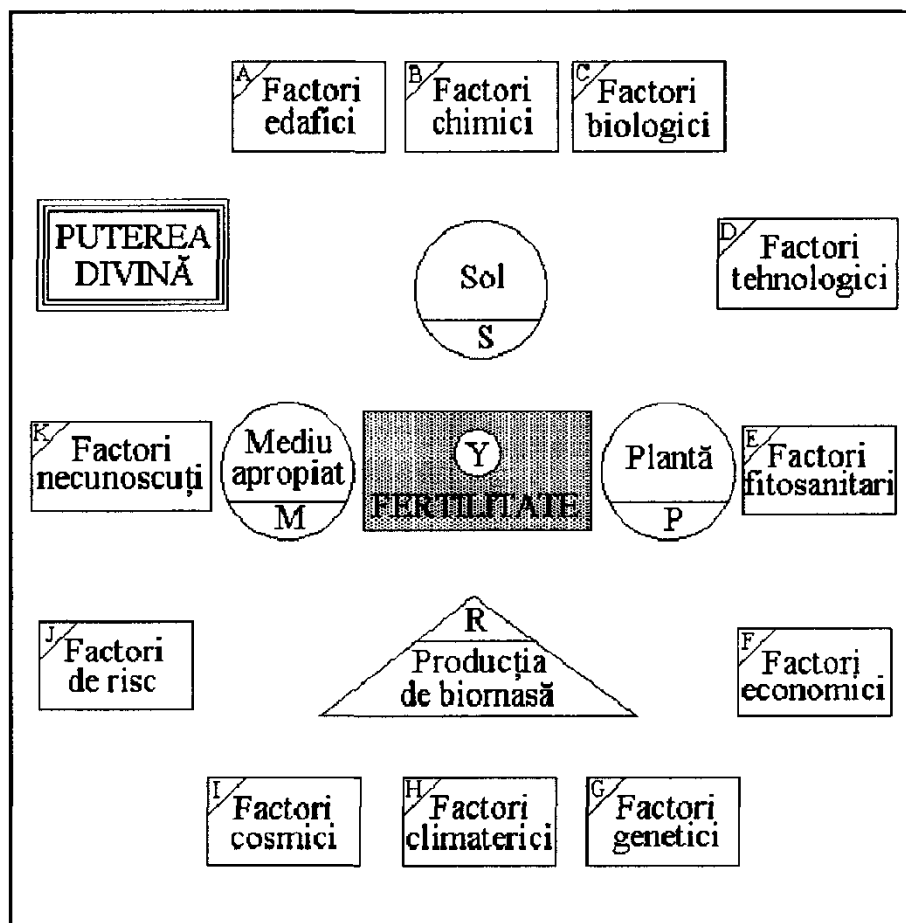
Lucrarea, în ansamblu, nu și-a propus epuizarea unei problematici atât de ample, lucru de altfel imposibil, dar a încercat să sublinieze marea diversitate a formelor prin care renta funciară poate fi analizată, cunoscută și determinată direct sau indirect.

Parcurea acestei lucrări poate constitui un motiv de declanșare a unor alte demersuri științifice privind înțelegerea și sprijinirea demersurilor necesare pentru protejarea pământului, ca bun național, ca siguranță ecologică și ca liniște ambientală.

PRINCIPALELE REZULTATE ALE CERCETĂRII

1. Elementul fundamental în geneza rentei funciare îl constituie **fertilitatea** care, în modul cel mai general, reprezintă capacitatea solului, într-un context interactiv multifactorial, insuficient cunoscut și stăpânit, de a produce fitomasă (fig. 1).

Figura 1. Cadrul multifactorial de manifestare a capacității de creație a solului prin fertilitate



În sinteză ecuația de maximă generalitate a puterii de creație a **solului prin fertilitate** se poate oglindi prin relațiile (vezi fig. 1): $R := f(Y)$ sau

$$R = g(S, M, P) \text{ sau}$$

$$R = h(A, B, C; D, E, F; G, H, I; J, K)$$

În care: R = creația de biomasă;

Y = fertilitatea solului; f = funcție necunoscută;

g, h = funcții aproximative de cuantificare; S, M, P = variabile fundamentale;

$A, B, C, \dots, K$ = mulțimea grupurilor de variabile factoriale. Sistemul în multilaritatea sa, este o funcție de timp.

2. Finalitatea oricărui proces de producție agricol îl constituie obținerea producției agricole. Acest proces este deosebit de complicat angrenând mai multe niveluri ierarhice de **formare a recoltelor** și anume:

- existența unui cadru natural propice (mediu, sol și plantă);
- existența unor norme tehnologice stricte ce acționează asupra cadrului natural dat;
- existența unui sistem socio-economic care să dorească recolta, care să manipuleze tehnologia și care să consume producția.

Omului îi revine rolul de liber arbitru între pământ caracterizat prin însușirea sa miraculoasă de a crea și produsul agricol care măsoară parțial puterea creației funciare.

Aceasta este chintesența punctului de vedere naturalistic privind formarea rentei funciare (figura 2).

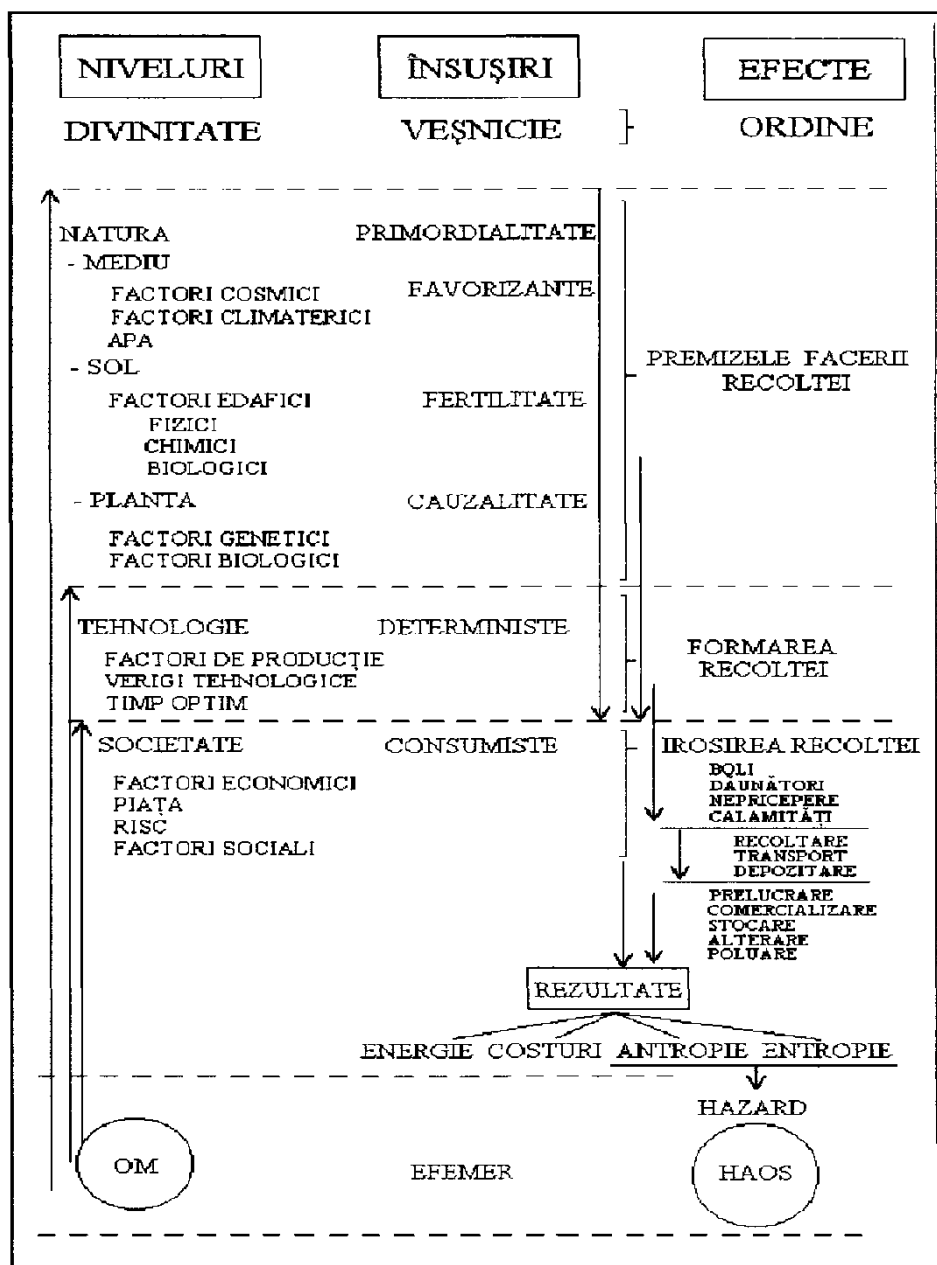
3. Externalitatea unor factori de producție consumați fac și în cazul calculului eficienței energetice a producției vegetale o evaluare incompletă, dar sugestivă, în sensul în care se subliniază încă o dată, dacă mai era necesar, că **producția vegetală este singurul sector de producție în care consumatorul nu plătește integral costul produsului**,

dar proprietarul de pământ pretinde și chiar încasează din darul naturii, uneori în mod gratuit sau alteori prin efortul generațiilor anterioare, aspect oglindit de modul de formare a rentei funciare.

4. Astăzi **axa principală a rentei funciare s-a transferat din sfera creării**, aspect elucidat de teoriile clasice privind renta funciară, **în sfera realizării efective în procesul guvernat de legitățile cererii și ofertei**, aspect tratat pe larg de teoriile neoclasice marginaliste și utilitariste. Dar acest domeniu se intersectează cu opțiuni economice noi, determinate de axa economie-cheltuielă, de conduita comportamentală umană și instituțională, de caracterul discutabil al creșterii economice, de echilibrul creșterii calitative a vieții și conservarea mediului, de legătura dintre natura proprietății și alocarea resurselor, de caracterul limitat sau nelimitat al dezvoltării proprietății, de promovarea economiei de concurență și profit, de acceptarea dirijismului macroeconomic.

În această lumină, abordarea rentei funciare implică deja o gândire sistematică, cu undă de șoc mult mai profundă decât a fost stabilită de gândirea economică clasică și neoclasică.

Figura 2. Nivelurile ierarhice ale formării și consumării recoltelor



5. Renta funciară, prin conținut, semnificații și implicații, depășește cu mult granițele economiei concrete, constituind pivotul în înțelegerea aspectelor teoretice generale ale acelei secțiuni a economiei politice ce **dă consistență economiei agrare**.

6. Trecând în revistă teoriile cunoscute privind renta funciară, prezentate anterior, remarcăm faptul că **pământul, ca obiect al proprietății, indiferent de forma acesteia, generează, în cazul exploataților agricole, prin consumațiuni de capital uman, material și financiar egale, rezultate variabile**. Aceasta se datorează, în condiții tehnologice perfect identice capacității diferite de producție a pământului, în funcție de fertilitatea terenurilor agricole. Complexitatea realizării unor producții diferite, în context economic cunoscut drept constant, dă conținut rentei funciare. Aceasta apare ca o expresie a unei game diferite de randamente la hectar, obținute cu efort constant. În exprimare fizică, **limita inferioară a acceptării randamentului redus poate fi scăzută până la nivelul acoperirii minime a necesarului alimentar sau a asigurării subzistenței, judecată ce în siguranța alimentară nu ține cont de costuri**.

În condiții absolute, putem considera deci că nu există terenuri destinate producției agricole care să nu fie generatoare de rentă funciară. În context mai larg, renta funciară se încadrează în noțiunea generală de rentă naturală, ce se manifestă prin rentă a subsolului, a solului, a mediului acvatic, rentă ambientală etc. și, în general, tot ceea ce poate oferi natura atunci când se află în impact lucrativ cu acțiunea omului.

7. Existența și mărimea rentei funciare nu trebuie suprapusă spațiului de manifestare a rentabilității, întrucât aceasta se calculează având în ecuație atât politică socială a guvernanților, cât și rezultanta relațiilor de piață. Indiferent cât de scump ar costa un produs alimentar de bază, chiar în condiții de neeficientă, într-un anumit moment determinat de consum, pământurile proaste trebuiesc menținute în cultură.

În general, cultivarea pământului va deveni nerentabilă doar atunci când nu va mai avea cine să consume roadele sale și nu atunci când, judecând prin leu, producătorul înregistrează pierderi.

Se nasc astfel două aspecte diferite: generarea rentei funciare ca expresie a diversității productive a pământului (renta diferențială I), care este exacerbată de factorii de producție implicați în cultivarea pământului (renta diferențială II) și modul de împărțire a rentei funciare între proprietar și, eventual, arendaș, producător, consumator și stat. Dacă a doua parte a procesului este, în genere, reglementat de politica economică guvernamentală și de relațiile de piață, generarea rentei funciare este un proces determinat de starea de proprietate, de capacitatea de producție a pământului și de nivelul factorilor de producție implicați. În acest cadru, primele două elemente sunt, definitorii pentru generarea rentei funciare: pământul există, aceasta presupunând o stare de proprietate, și are potențialul productiv, caracterizat,

să presupunem, printr-un anumit sistem. Alocarea de factori în condițiile normale are de regulă răspuns direct, influențând rezultatele de producție și se înscrie exclusiv în sfera consumațiilor și, deci, a completării costurilor de producție. În fapt, spectrul rentei diferențiale II oferă terenul de încheiere a costurilor produselor agricole. Realizarea rentei diferențiale I presupune consumațiuni umane, materiale și financiare minimale, care să activeze potențialul productiv al pământului peste starea sa naturală, având exclusiv, ca factor generator de rentă, fertilitatea solului, în contextul activării economice. Este logic precum că efortul uman dislocă și transformă din energie cinetică în energie potențială potențialul productiv al solului, dar are dimensiunea unei acțiuni detonante (însămânțare, recoltare) ce pune la lucru solul, energia solară, umiditatea, precum și celelalte stări naturale, care se consumă, generează, dar nu se cuantifică în costuri.

8. Nu dorim minimalizarea **factorului uman în procesul de exprimare a rentei funciare**, dar nici exacerbară rolului capital al forței de muncă, întrucât elementele naturii, pe lângă om și mijloacele create de acesta, constituie elemente inseparabile ale producției de bunuri destinate consumului propriu sau schimbului. Elementul primordial este, a fost și va fi natura, benefică sau ostilă nouă. Omul va munci mai mult sau mai puțin, dar în raport cu natura va căuta în continuare să smulgă cu un efort minim cât mai mult din roadele sale.

9. Se naște astfel un al doilea proces de producție paralel cu procesul de producție a unei anumite culturi și anume **procesul de păstrare a fertilității solului**. Această acțiune concretă nu se suprapune cu tehnologia de cultivare a unei culturi, în general este neglijată, iar în contextul lipsei unor investiții recuperatorii a potențialului productiv al pământului, renta diferențială I descrește cu influența generală asupra rentei funciare, chiar dacă se acreditează tot mai mult ideea pierderii importanței RD I în favoarea RD II. Inerent, toate sistemele de ameliorare a potențialului productiv al pământului duc, indiscutabil, la creșterea rentei diferențiale II, dar aceasta nu presupune eliminarea unei tehnologii curente de întreținere a potențialului productiv al solului.

Apare deci, acum când pământul este evidențiat în contabilitate, necesitatea **punerii la punct a unui sistem de recuperare a uzurii pământului**, prin constituirea cu ajutorul amortizării a unor fonduri preliminate destinate, în condiții de autofinanțare, întreținerii capacității de producție a pământului. În acest mod și costurile de producție ale produselor agricole vor mai adăuga încă un post de calculație real și necesar, care, până nu de mult, era subvenționat în totalitate.

10. Un alt aspect deosebit îl constituie **renta absolută**. Nu încapă nici o îndoială că reconstituirea dreptului de proprietate asupra pământului atrage după sine reactivarea acestei categorii de rentă, întrucât, ca valoare capitalizată, pământul trebuie să producă, și el va produce doar dacă va aduce proprietarilor săi profit și nu pierdere. Așa se explică de ce, într-un raport de

arendare, proprietarul pretinde renta absolută în mod distinct și fix, indiferent de modul de utilizare a pământului și de rezultatele obținute pe acesta, sau când proprietarul își exploatează în regie proprie pământul, acesta își constituie rezerve independente de ceea ce face cu pământul sau ce obține atât pentru acoperirea impozitului asupra pământului, cât și pentru realizarea unui profit mediu echivalent la unitatea bănească capitalizată, cu cel din alte ramuri, altfel proprietarii de pământ ori ar face politică socială subvenționând statul, ori s-ar lăsa păgubași de pământ.

11. Cuantificarea rentei funciare constituie un element deosebit de complicat, mai ales în contextul unei rate ridicate a inflației. Fluctuațiile costurilor și jocul prețurilor produselor agricole constituie, de asemenea, elemente aleatoare în comensurarea prin leu a nivelului rentei funciare. Dar, rezultatele cercetărilor tehnice din agricultură privind influența factorilor de producție și a potențialului productiv al solului asupra producției fiind cunoscute, considerăm că se realizează condiția de bază în înțelegerea procesului de formare și comensurare a rentei funciare. În condițiile climatice normale, cu nivelul unor factori de producție constanți, se obțin, la o anumită cultură, producții diferite în funcție de potențialul productiv al solului, caracterizat prin note de bonitare potențate. Există deci instrumentul tehnic de determinare a rentei diferențiale, chiar dacă bonitarea la scara 1/10000 nu este încă o lucrare încheiată la nivelul întregii țări. *Se impune, astfel, subvenționarea încheierii și actualizării acestei lucrări la nivel național, urînată de agregarea notelor de bonitare de la TEO la nivelul suprafeței deținute de fiecare proprietar în parte și înscrierea acestui potențial în titlul de proprietate.*

Se realizează astfel premisele întocmirii părții economice din cadastrul general care, alături de partea tehnică și juridică va oferi dimensiunea exactă a patrimoniului funciar național. Abia în acest context se va putea calcula în condiții corecte valoarea pământului și nivelul impozitului pe teren, condițiile arendei, nivelul costurilor produselor agricole, precum și toate celelalte aspecte legate, într-un fel sau altul, de renta funciară.

12. Înțelegerea mecanismului de formare a rentei funciare și existența și întreținerea corectă a cadastrului general va servi la **schimbarea opticii proprietarilor de pământ asupra capitalului pe care îl posedă**, precum și asupra obligațiilor pe care le au; va determina pe cel ce lucrează pământul să-și mobilizeze resursele în sens eficient, iar statul va putea duce o politică economică stimulativă față de deținătorul și de lucrătorul pământului.

În acest context înțelegem de ce prețul pământului, formează vârful aیزbergului rentei funciare, partea văzută a acesteia, a cărei înțelegere nu poate fi disociată de potențialul productiv al solului și nici de regulile de joc ale cererii și ofertei, aspecte ce sunt puternic inserate cadrului instituțional în care se realizează procesul creării producției agricole.

13. Contextul legislativ actual oferă posibilitatea unei proprietăți funciare la nivel de familie de maxim 200 ha teren agricol în echivalent arabil (L. 54/1998, art.2, al.2).

Este discutabilă limitarea proprietății familiale la 200 ha teren agricol în echivalență arabil, întrucât prin plantarea în mod ipotetic a 200 ha de teren arabil cu vie, investorul riscă mărirea proprietății funciare la maxim 800 ha teren arabil în echivalent, aspect ce l-ar determina să înstrăineze conform L. 54, art.2, lit.3 150 ha teren plantat cu vie pentru a se înscrie în limita prevăzută la lit.2 din art.2.

Considerăm aberantă formularea și propunem reformularea art.2, al.2 după cum urmează:

(2) în cazul dobândirii prin acte juridice între vii, proprietatea funciară a dobânditorului nu poate depăși 200 ha teren agricol în expresie fizică, ...

Se continuă apoi aliniatul în formularea inițială.

Limitarea la 200 ha în echivalent arabil a proprietății funciare familiale are efecte descurajatoare tocmai pentru cei ce vor și pot să investească în pământ și să se orienteze către exploatații agricole viabile.

ELEMENTE ORIGINALE PROMOVATE ÎN TEZA

1. Determinarea rentei funciare prin metoda valorii reale

S-a realizat o versiune metodologică nouă privind determinarea rentei funciare, denumită **Metoda valorii reale**. Metoda se bazează pe studiul comparativ al determinării rentei funciare diferențiale pe baza **valorii de piață a produselor** obținute, cu renta funciară diferențială obținută pe baza **valorii de rentă a produsului** sau a potențialului valoric al producției realizate, ca expresie a valorii potențiale a acestora. Nivelul valorii de rentă a producției reprezintă în fapt producția obținută, cuantificată la valoarea care să acopere cheltuielile efectuate pentru obținerea producției pe terenurile cele mai nefertile luate în cultură.

Metoda se bazează pe sursele informative oferite de devizele tehnologice și se poate aplica pe o mare diversitate de structuri ale culturilor de câmp, pe niveluri tehnologice diferite, având la dispoziție terenuri cu potențial diferit atât ca fertilitate naturală cât și potențată.

Pentru a ilustra metodologia de lucru s-a pornit de la următoarele premise:

- S-au luat în calcul primele patru culturi vegetale, ca pondere, din agricultura României¹, care împreună reprezintă 71,4% din suprafața arabilă (tabelul 1).

Tabelul 1. Primele patru culturi de câmp din producția vegetală a României (1995)

Nr. crt	Cultura	Suprafața	Structura
		mii ha	%
1	Grâu	2501,4	37,5
2	Porumb	3109,2	46,6
3	Floarea-soarelui	714,5	10,7
4	Lucernă	343,1	5,2
5	TOTAL	6668,2	100,0

- S-au selectat pentru fiecare cultură câte două tehnologii - una cu nivel scăzut și alta cu nivel tehnologic ridicat² iar devizele acestora¹ s-au

¹ * * * - Anuarul statistic al României, 1995. C.N.S., București, 1996, pag. 445.

² Patraș, J. și colab. Tehnologii pentru principalele plante de cultură din Podișul Moldovei. S.C.A. Podu-Iloaiei, Iași, 1995.

agregat în baza structurii din tabelul 1 într-un deviz exprimat în cereale convențional pe două niveluri tehnologice: scăzut și ridicat (tabelul 2).

- Producțiile medii s-au exprimat în cereale convențional transformate pe baza aportului de substanță utilă, respectiv proteină digestibilă brută în grâu convențional (tabelul 3). Calculul s-a făcut atât pentru producțiile obținute cu tehnologii cu nivel scăzut, cât și cu tehnologii cu nivel ridicat. Agregând producțiile exprimate în proteină digestibilă brută după structura din tabelul 1, se obține o producție medie exprimată în cereale convențional de 2400 kg/ha pentru tehnologia cu nivel scăzut și 3600 kg/ha pentru tehnologia cu nivel ridicat, echivalentul corespondent fiind produsul grâu.

Tabelul 2. Niveluri tehnologice cadru pentru producția vegetală în expresie cereale convențional, neirigat*

A. Devize economice

Indicatorul	Unitatea de măsură	Nivelul tehnologic	
		Scăzut	Ridicat
Producția	Kg/ha	2400	3600
A. Cheltuieli directe	Mii lei/ha	2310	3920
I. Cheltuieli materiale	Mii lei/ha	1580	3300
1. Lucrări mecanice	Mii lei/ha	700	1020
2. Materii și materiale	Mii lei/ha	650	1570
2.1. Sămânță	Mii lei/ha	350	330
2.2. Îngrășăminte	Mii lei/ha	50	600
2.3. Pesticide	Mii lei/ha	80	560
2.4. Alte materiale	Mii lei/ha	170	80
3. Cheltuieli de aprovizionare	Mii lei/ha	130	310
4. Amortizare	Mii lei/ha	100	400
II. Cheltuieli cu forța de muncă	Mii lei/ha	730	620
5. Salarii	Mii lei/ha	560	477
6. CAS + șomaj	Mii lei/ha	170	143
B Cheltuieli indirecte	Mii lei/ha	240	640
7. Cheltuieli comune și generale	Mii lei/ha	100	360
8. Dobânzi	Mii lei/ha	140	280
C. Total cheltuieli	Mii lei/ha	2550	4560
D. Valoarea producției secundare	Mii lei/ha	400	560
E. Cheltuieli aferente produsului principal	Mii lei/ha	2150	4000
9. Costul producției în lan	Mii lei/ha	1862	3604
10. Costul recoltării și transportului pe tonă	Mii lei /t	120	120

*) Comercializare loco producător

¹ Cracaleanu, Măria - Devize tehnologice privind principalele culturi de câmp din Podișul Moldovei. S.C.A. Podu-Iloaiei, Iași, 1995.

B. Diferențieri tehnologice

Nivelul tehnologic scăzut	Nivelul tehnologic ridicat
1 Pământ nepotențat	Pământ potențat
2 60 kg cereale convențional/punct	80 kg cereale convențional/punct
3 Bonitatea naturală, nota medie pentru arabil: 42 puncte	Bonitatea potențată, nota medie pentru arabil: 51 puncte

Tabelul 3 - Calculul producției medii exprimate în cereale convențional¹

A. Nivel tehnologic scăzut

Cultura	Producția medie	Proteină digestibilă brută	Proteină digestibilă brută
	kg/ha	Gr/kg	Kg/ha
Grâu	2500	101	252,5
Porumb	3500	66	231,0
Floarea-soarelui	1200	128	153,6
Lucerna	3000	125	375,0

B. Nivel tehnologic ridicat

Grâu	4200	101	424,2
Porumb	5000	66	330,0
Floarea-soarelui	2000	128	256,0
Lucerna	4000	125	500,0

• Ca fertilitate s-a mers pe două niveluri: **fertilitate naturală** exprimată în note de bonitare naturală și **fertilitatea potențată** exprimată în note de bonitare potențate².

În lucrarea de zonare, cele două valori la nivel de țară pentru arabil sunt în medie 45 puncte pentru bonitatea naturală și 78 puncte pentru bonitatea potențată. Aceste niveluri comportă anumite amendamente și anume: nivelul mediu real al bonității naturale a terenului agricol al României îl considerăm cu trei puncte mai scăzut, respectiv 42 de puncte, pentru a elimina metodologic surplusul de îmbunătățiri ce au fost totuși aduse terenurilor prin luarea acestora în cultură. Ajustarea este necesară pentru departajarea reală dintre renta diferențială RDI și RDII. Referitor la nota de bonitare potențată înscrisă în lucrarea de zonare, considerăm că nivelul mediu proiectat pe țară în anul 1976 nu a fost realizat decât pe jumătate, iar acesta, după anul 1990, a decăzut constant, atât prin neîngrijirea, degradarea și scoaterea din uz a mării majorități

¹ Teșu, I. și Baghinschi, V. - Energie și agricultură. Edit. Ceres, București, 1984, pag. 237.

² *** - Zonarea producției agricole pe județe. Sinteză 1980-1990. MAIA și ASAS, București, 1976, pag. 92.

a sistemelor agro-pedo-hidro-ameliorative cât și prin sistarea altor lucrări mari de îmbunătățiri funciare. În acest cadru, considerăm drept reală și plauzibilă valoarea medie a notei de bonitare potențată a terenurilor arabile din România fiind la nivelul a 51 de puncte. Aceste ipoteze au o valoare școală, dorind să evidențieze cât mai corect potențialul funciar al României.

- În privința performanței tehnologice, s-a convenit asocierea unor valori plauzibile pe punctul de bonitare: pentru nivelul tehnologic scăzut practicat pe terenurile nepotențate, un punct bonitare naturală are 60 kg cereale convențional, iar pentru nivelul tehnologic ridicat proiectat pe terenurile potențate moderat, un punct bonitare potențată are 80 kg cereale convențional.

- Referitor la calculațiile de deviz, facem următoarele mențiuni:

- tehnologiile cu nivel scăzut pot fi asociate și micilor producători particulari, remarcând faptul că unele cheltuieli își pierd parțial conținutul (cheltuieli indirecte, CAS etc) dar se reconvertesc în costuri suplimentare determinate de inflație și monopolurile de servicii și aprovizionare;
- amortizarea înregistrată cuprinde amortizarea sistemului de mașini și tractoare, atelaje și accesorii gospodărești pentru munca câmpului, proprii, precum și amortizarea aferentă sistemelor de îmbunătățiri funciare pentru tehnologiile cu nivel ridicat;
- dobânzile s-au calculat în funcție de necesarul de creditare a capitalului de exploatare, respectiv 70% la tehnologiile cu nivel redus și 50% la tehnologiile cu nivel ridicat, cărora li s-a aplicat o dobândă protecționistă de 15%, diferența până la dobânda zilei fiind suportată de stat prin subvenții;
- pentru a nu complica modelul de analiză, nu s-a luat în considerație inflația, devizele fiind recalulate la cursul leului la 1 ian. 1998;
- cheltuielile aferente produsului principal s-au împărțit în două, evidențiind pentru fiecare nivel tehnologic în parte atât **cheltuielile constante la hectar** (costul producției în lan) precum și **cheltuielile variabile la hectar** (costul recoltării și transportului tehnologic la sediul exploatației). Departajarea a fost necesară pentru a surprinde și influența variației producției medii obținute la hectar,-
- chiar dacă în principiu s-a adus atingere metodologiei de determinare a rentei funciare, nu s-a ținut cont de amplasarea exploatației, comercializarea considerându-se realizată loco-producător. S-a adoptat această variantă pentru a evidenția influența fertilității naturale și potențate asupra calculului rentei funciare. Studiul se poate amplifica ușor atașând costurile de transport loco-cumpărător.

1.1. Determinarea rentei diferențiale I

În baza elementelor prezentate, s-a calculat renta funciară pe terenurile nepotențate (tabelul 4). S-a convenit în principiu ca studiul să fie limitat la marja destul de largă a terenurilor care au o bonitare naturală cuprinsă între 20 și 80 de puncte, deoarece sub 20 de puncte terenurile nu mai au valențe productive corespunzătoare, productivitatea lor fiind extrem de redusă, iar peste 80 de puncte sunt puține terenuri cu potențial natural neîmbunătățit.

Prin agregarea ponderată a prețurilor celor patru produse principale exprimate în cereale convențional s-a obținut valoarea de piață a unui kg de produs cereale convențional, respectiv de 1246 lei/kg.

Calculul rentei funciare s-a făcut după relația (I).

Tabelul 4 - Calculul rentei funciare pe terenuri nepotențate

Specificație	Unitate de măsură	Niveluri diferite de fertilitate naturală							
Nota de bonitare	Nr.puncte	20	30	40	50	60	70	80	
Producția medie cereale convenționale	Kg/ha	1200	1800	2400	3000	3600	4200	4800	
Costul producției în lan	Mii lei/ha	1862	1862	1862	1862	1862	1862	1862	
Costul recoltării și transportului	Mii lei/ha	144	216	288	360	432	504	576	
Cheltuieli aferente produsului principal	Mii lei/ha	2006	2078	2150	2222	2294	2366	2438	
A. Valoarea de piață a produsului 1246 lei/kg c.c.									
Venit brut	Mii lei/ha	1495	2243	2990	3738	4486	5233	5981	
Venit net	Mii lei/ha	-511	165	840	1516	2192	2867	3543	
Profit aferent capitalului de exploatare (30%)	Mii lei/ha	602'	623*	645	667	688	710	731	
Profit aferent capitalului de exploatare (RDI)	Mii lei/ha	0*	0*	195	849	1504	2157	2812	
B. Valoarea de rentă a produsului 1672 lei/kg c.c.									
Venit brut	Mii lei/ha	2006	3010	4013	5016	6019	7022	8026	
Venit net	Mii lei/ha	0	932	1863	2794	3725	4656	5588	
Profit aferent capitalului de exploatare (30%)	Mii lei/ha	602*	623	645	667	688	710	731	
Profit aferent capitalului de exploatare (RDI)"	Mii lei/ha	0*	309	1218	2127	3037	3946	4857	

* Profituri pretinse dar nerealizate și nerealizabile

** Capitalul de exploatare este identic în cazul nostru cu capitalul funciar nud, fără îmbunătățiri ameliorative, fără plantații și fără clădiri.

$$RD_1 = V_{b_0} - C_{p_0} - P_{ce_i} \quad (1)$$

unde: RD_1 = renta diferențiată I sau profitul aferent capitalului de exploatație în condițiile terenurilor nepotențate care i se cuvine proprietarului;

V_{b_0} = venitul brut;

C_{p_0} = cheltuielile aferente produsului principal;

P_{ce_i} = profitul aferent capitalului de exploatare care este echivalent în general cu o rată a rentabilității de 30% revine celui care exploatează terenul și se calculează după relația (2).

$$P_{ce_i} = C_{p_0} \cdot 30\% \quad (2)$$

$V_{b_0} - C_{p_0}$ = reprezintă venitul net ($Vn_{,,}$) din care se va scade rata profitului de exploatare.

Într-o formă elaborată, formula (1) ia următoarea formă (3):

$$RD_1 = V_{b_0} - 1,3 \cdot C_{p_0} \quad (3)$$

Analizând formarea RDI după valoarea de piață a produsului exprimat în cereale convențional (tabelul 4, A), rezultă următoarele:

1. În actualul sistem de referință economico-financiar, **pragul de rentabilitate** pentru terenurile nepotențate se instalează în jurul terenurilor de 27 de puncte.
2. Nivelul integral al **ratei medii a profitului pretins** (30%) aferent capitalurilor de exploatare se realizează pe terenuri peste 35 de puncte.
3. **Renta diferențială I** determinată după prețurile pieței privind valorificarea producției vegetale apare cuantificabilă doar înspre terenurile cu 40 de puncte.

Luând în considerare cele trei aspecte, tragem următoarele concluzii:

1. Sistemul actual de prețuri este nereal, subevaluat, păgubind serios pe cel care lucrează pământul prin lipsa profitului aferent capitalurilor de exploatare avansat; proprietarii de pământ prin imposibilitatea încasării rentei funciare I aferente capacității productive a capitalului de exploatație, respectiv a capitalului funciar și statul care nu mai are posibilitatea preluării normale a unei bune secțiuni din impozitul pe terenul agricol și pe venitul agricol.
2. Situația de fapt atinge largi categorii de proprietari, care și așa sunt vitregiți prin neșansa unei proprietăți funciare cu potențial redus.
3. În mod real, renta funciară diferențială I există, deoarece toate terenurile în circuit economic, deci cu valență de capital, produc dacă sunt lucrate. Este normal, deci, ca și proprietarul capitalului funciar să beneficieze de profitul de piață generat de vânzarea producției agricole.

4. Chiar dacă renta diferențială I, în condițiile sus-amintite, este evidentă doar pe terenurile peste 40 de puncte, renta diferențială I se manifestă începând cu terenurile cele mai slabe luate în cultură, dar nivelul acestora este **prelevat fără echivalent** prin efectul prețurilor de monopol, al ratei ridicate a inflației și prin lipsa de organizare a pieței produselor agricole, de către comercianți - prin acțiuni speculative. RDI astfel prelevată se oglindește în prețurile produselor agroalimentare mai ridicate decât cele normale în raport cu plata produsului agricol, cu un nivel tocmai echivalent cu cel al rentei diferențiale I care prin acest mecanism este însușit necuvenit nu de proprietarul funciar, ci de industriaș și comerciant.

Acest aspect are efecte deosebit de negative asupra revigorării agriculturii, care este frustrată de aportul unui serios profit care ar putea fi recapitalizat în sectorul primar.

Având în vedere rezultatele total necorespunzătoare privind determinarea RDI, utilizându-se valoarea de piață a produsului (tabelul 4, A) s-a convenit recalcularea RDI cu ajutorul **valorii de rentă a produsului** sau a valorii sale reale. Prin **valoarea de rentă a produsului** înțelegem valoarea ce trebuie atașată producției obținute pentru a acoperi cheltuielile de exploatare pe cel mai prost teren luat în cultură. Pe acest teren, venitul net va fi zero, la fel și profitul aferent capitalurilor de exploatare și exploatare. Din imediata sa vecinătate pe terenurile cu o fertilitate ușor mai ridicată se instalează și se formează toate categoriile de venit și profit în mod corespunzător (tabelul 4, B).

De remarcat faptul că diferența dintre cele două prețuri este doar de 34%, aspect ce arată veridicitatea unui sprijin corespunzător al proprietarilor funciari și al producătorilor agricoli. Se ia în considerație și aportul însemnat al arendașului.

Rezultatele sunt concludente, sesizând faptul că dacă în general producătorul agricol, fie proprietar, fie arendaș, are parte de un profit relativ constant determinat de capitalul de exploatare avansat, indiferent de calitatea capitalului funciar, RDI, care ar trebui să revină proprietarului funciar, crește în funcție de potențialul productiv al pământului, **fiecărui punct de bonitare în plus atașându-i-se o valoare medie de 80 mii lei.**

Menționăm că în capitalul de exploatare este inclus doar **capitalul funciar nud**, fără îmbunătățiri ameliorative, fără plantații sau fără clădiri sau construcții speciale.

1.2. Determinarea rentei diferențiale II

În condițiile actuale nu se mai poate vorbi de potențialul natural al terenurilor agricole, dat fiind faptul că, în mod normal, acest potențial se schimbă imediat prin luarea pământului în cultură, indiferent de folosința sa. Apare, astfel, necesară reluarea studiului în condițiile terenurilor potențate,

căroră să li se atașeze și niște tehnologii cu nivel mai ridicat, pentru a surprinde atât renta diferențială II, formată prin creșterea potențialului productiv al terenului, cât și efectul capitalului de exploatare suplimentar investit (tabelul 5).

Așa cum s-a arătat la capitolul I, prin potențarea la nivel maxim a terenurilor cu fertilitatea naturală cea mai bună, de 100 de puncte, potențialul acestora poate crește maxim la 140 de puncte. În fapt, ca artificiu școală, am convenit că procesul de potențare poate să aducă un aport mediu maxim în plus de 20 de puncte, în acest context, gama de terenuri nepotențate luate în calcul la calculul rentei diferențiale I (terenurile cuprinse între 20 și 80 de puncte) va glisa într-o stare de terenuri cu potențial cuprins între 24 și 96 de puncte. Raționamentul este simplu, întrucât dacă prin potențarea maximă a celui mai bun teren (100 puncte) se obține un teren de 120 de puncte, atunci creșterea totală de 20 puncte se asociază unei creșteri cumulative de două puncte potențare pe clasă de bonitare.

Astfel, terenul cu bonitare naturală de 10 puncte va avea 12 puncte ca bonitare potențată, terenul cu 20 de puncte va crește la 24 puncte, cel cu 30 puncte va crește la 36 puncte ș.a.m.d. până când, în cazul nostru, terenurile de 80 de puncte cresc la 96 puncte de bonitare potențată.

Tabelul 5. Calculul rentei funciare pe terenuri potențate

Specificație	Unitate de măsură	Niveluri noi de fertilitate potențată						
Nota de bonitare	Nr.puncte	20	30	40	50	60	70	80
		24	36	48	60	72	84	96
Producția medie cereale convenționale	Kg/ha	1920	2880	3840	4800	5760	6720	7680
Costul producției în lan	Mii lei/ha	3604	3604	3604	3604	3604	3604	3604
Costul recoltării și transportului	Mii lei/ha	230	346	461	576	691	806	922
Cheltuieli aferente produsului principal	Mii lei/ha	3834	3950	4065	4180	4295	4410	4526
A. Valoarea de piață a produsului 1246 lei/kg c.c.								
Venit brut	Mii lei/ha	2392	3588	4785	5981	7177	8373	9569
Venit net	Mii lei/ha	-1442	-362	720	1801	2882	3963	5043
Profit aferent capitalului de exploatare (30%)	Mii lei/ha	(1150)*	(1185)	1220	1254	1289	1323	1358
din care: capitalului inițial	Mii lei/ha	(602)	(623)	645	667	688	710	731
capitalului suplimentar	Mii lei/ha	(548)	(562)	575	587	601	613	627
Profit aferent capitalului de exploatare (RD)"	Mii lei/ha	0*	0	0	547	1593	2640	3685
din care: RDI	Mii lei/ha	0	0	(195)	(849)	1504	2157	2812
RDD	Mii lei/ha	0	0	0	0	89	483	873
B. Valoarea de rentă a produsului 1997 lei/kg c.c.								
Venit brut	Mii lei/ha	3834	5751	7668	9586	11503	13420	15337
Venit net	Mii lei/ha	0	1801	3603	5406	7208	9010	10811

Specificație	Unitate de măsură	Niveluri noi de fertilitate potențată						
Profit aferent capitalului de exploatare (30%)	Mii lei/ha	(1150)*	1185	1220	1254	1289	1323	1358
din care: capitalului inițial	Mii lei/ha	(602)	623	645	667	688	710	731
capitalului suplimentar	Mii lei/ha	(548)	562	575	587	601	613	627
Profit aferent capitalului de exploatare (RD)"	Mii lei/ha	0*	616	2383	4152	5919	7687	9453
din care: RDI	Mii lei/ha	0	309	1218	2127	3037	3946	4857
RDII	Mii lei/ha	0	307	1165	2025	2882	3741	4596

* Profituri pretinse dar nerealizate și nerealizabile

** Capitalul de exploatare se compune numai din capitalul funciar nud cu îmbunătățiri ameliorative, dar fără plantații sau clădiri

În acest cadru aplicându-se metodologia prezentată anterior, ținând cont de valoarea de piață a produsului în expresie cereale convențional (tabelul 5, A), se poate calcula renta diferențială II (4) și (5).

$$RDII = RD_r - RDI \quad (4)$$

dar,

$$RD_r = V_n - P_{ce}; P_{ce} = P_{cej} + P_{ce_s}; P_{ce} = C_p \cdot 30\%; V_n = V_b - C_p \text{ și } RDI = V_{b_0} - 1,3 C_{p_0}; P_{ce_i} = C_{p_0} \cdot 30\%; P_{ce_i} = P_{ce} - P_{ce_s},$$

atunci:

$$RDII = V_b - V_{b_0} - 1,3 (C_p - C_{p_0}) \quad (5)$$

unde: RDII = renta diferențială II sau profitul aferent capitalului de exploatare suplimentar ce a dus la potențarea pământului cu 2 puncte pe clasă;

RDI = renta diferențială I sau profitul aferent capitalului de exploatare nepotențat;

RD_T = renta diferențială totală; V_n = venitul net;

P_{ce} = profitul pe capital de exploatare;

V_b = venitul brut;

C_p = cheltuielile aferente produsului principal;

Indice $_0$ = referire la starea de pe terenurile nepotențate cărora li s-au aplicat tehnologii de nivel minim, -Indice $_i$; s = definire a capitalului de exploatare inițial și a capitalului de exploatare suplimentar.

Ca modalitate de lucru, pentru cuantificarea aporturilor capitalurilor suplimentare de exploatare și exploatare, respectiv lucrările agro-, pedo- și hidro-ameliorative precum și îmbunătățirile tehnologice, din profiturile aferente celor două categorii de capitaluri obținute pe terenuri potențate cultivate cu

tehnologii de nivel superior (tabelul 5) s-au scăzut profiturile aferente capitalurilor de exploatare și exploatare aferente terenurilor nepotențate pe care s-au utilizat tehnologii de nivel redus, cuantificate în tabelul 4.

Analizând rezultatele din tabelul 5. A, rezultă următoarele:

- pragul rentabilității, nivelul mediu al ratei profitului, RDI și RDII se cuantifică mai greu, fiind vizibile doar pe terenuri bune, cu un decalaj de 1,5 clase față de terenurile nepotențate, datorită aportului suplimentar de capital de exploatare și de exploatare;
- este și mai evident faptul că producătorul agricol și proprietarul funciar își gospodăresc capitalurile în pierdere, doar fericiții posesori ai pământurilor cu peste 70 puncte bonitare potențată fiind în măsură să-și recupereze capitalurile avansate și să practice o reproducție lărgită.

Respectând metodologia de la determinarea RDI s-a recurs la **valoarea de rentă a produsului** obținut, exprimat în cereale convențional și care, pentru condițiile medii ale terenurilor potențate, în contextul tehnologiilor de nivel ridicat, **valoarea unui kg de cereale convențional este de 1997 lei**, cu 6 0% mai ridicat decât valoarea de piață a produsului.

În acest context (tabelul 5, B) toate categoriile economice de profit și rentă se instalează în imediata vecinătate a terenurilor cele mai slabe care au fost luate în cultură, respectiv terenuri cu o notă potențată de bonitare mai mare de 24 de puncte, care înainte de potențare aveau 20 de puncte.

Capitalul de exploatare cuprinde în acest caz pe lângă valoarea capitalului funciar nud (nepotențat) și lucrările hidro-pedo-agro-ameliorative, aspect evidențiat atât prin creșterea potențialului productiv, cât și prin ridicarea cheltuielilor de amortizare aferente acestor investiții ameliorative (300.000 lei/ha).

Intervalul studiat ca potențial natural (terenuri cuprinse între 20 și 80 puncte) s-a extins acum la intervalul de terenuri potențate cuprinse între 24 și 96 puncte cu o creștere cumulativă prin potențare, așa cum s-a menționat, de două puncte pe clasă. Renta diferențială **medie anuală pe punct de bonitare potențată pentru terenurile luate în cultură, peste valoarea marginală a terenurilor atrase în exploatare este de 131.000 lei din care 51,1% este RDI (67.000 lei) iar 48,9% este RDII (64.000 lei).**

Exemplu: un teren potențat care are o notă de bonitare de 51 puncte, care este, așa cum s-a menționat, valoarea medie probabilă actuală a terenului arabil din România, crează în condițiile actualului nivel de potențare, practicând o agricultură cu tehnologii cu nivel ridicat și beneficiind de un preț al produsului obținut în expresie cereale convențional apropiat de valoarea de rentă a produsului, de 1997 lei/kg realizează anual pe hectar următoarea rentă funciară diferențială (6):

$$RD_n = (NBP_i - NBP_0) \cdot RD_i \quad (6)$$

unde: RD_n = renta diferențială totală pe un teren i ;

NBP_i = nota de bonitare potențată a terenului i ;

NBP_0 = nota de bonitare potențată a terenului cu fertilitatea cea mai redusă după care terenurile cu fertilitate cu un punct mai ridicată se iau în cultură comercială;

RD_i = renta diferențială totală pe un punct de bonitare potențată din marja terenurilor luate în cultură. Deci: $RD_n = (51 - 24) \cdot 131.000 = 3.537.000$ lei/ha, din care:

$RDI = 51,1\%$ $RD_n = 1.807.000$ lei/ha

$RDII = 48,9\%$ $RD_n = 1.730.000$ lei/ha.

De reținut cu atenție faptul că **renta se asociază doar punctelor peste nivelul minim al terenurilor ce sunt luate în cultură.**

Deci, la terenurile de 30 de puncte, punctele aducătoare de rentă sunt 30 - 24, respectiv 6, la terenurile de 40 de puncte, punctele aducătoare de rentă sunt 40 - 24, respectiv 16, la terenurile de 51 de puncte, punctele aducătoare de rentă sunt 51-24, respectiv 27, așa cum s-a arătat mai sus etc.

În acest mod, **valoarea unui punct aducător de rentă este o** constantă care variază în funcție de nivelul de potențare a terenurilor și de nivelul tehnologiei aplicate. În studiul prezentat, valoarea unui punct bonitare aducător de rentă a crescut de la 80.000 lei/punct la bonitarea naturală la 131.000 lei/punct la bonitarea potențată.

De asemenea, raporturile dintre RDI și RDII se modifică constant în funcție de decalajul alocărilor suplimentare diferite în capitalurile de exploatare față de capitalurile de exploatare.

În cazul rentei funciare determinate pe baza valorii de rentă a produsului pe terenurile potențate cu cele mai multe puncte de bonitare apar rente funciare deosebit de mari. Acest lucru este cât se poate de firesc atâta timp cât încă statul român nu a abordat o politică fiscală corespunzătoare.

În primul rând, RDI se va diminua prin perceperea impozitelor pe terenul agricol.

În al doilea rând, RDII se va diminua prin perceperea impozitelor pe terenul agricol ca aport de capital suplimentar adus prin îmbunătățiri funciare și irigații cât și, parțial, prin intrarea în aplicare a impozitului pe venitul agricol.

În al treilea rând, profiturile aferente capitalurilor de exploatare sunt inevitabile surse de impozit agricol.

Comparând valoarea rentei funciare determinate pe baza valorii de piață a produsului (tabelul 5, A) și pe baza valorii de rentă a produsului (tabelul 5, B) ne dăm seama de "topirea" unui imens produs economic neimpozitat corespunzător. Rentele diferențiale nefiind cuantificate la nivelul producătorului agricol, se revarsă, așa cum s-a menționat, fără echivalent, în sectorul prelucrărilor și comercializărilor și sunt impozitate după "legea blândeții" proceselor respective. Apare evident astfel un proces de însușire nelegală, subterană, bazată pe o economie neagră, neimpozitată corespunzător, a unei

secțiuni foarte importante a averii naționale din sfera plusului creat, transferat ocult, fără echivalent și fără impozit, în proprietatea altora. *Și aceasta doar pentru faptul că prețul mediu de piață al produselor agricole se află cu un procent ce oscilează între 37,6% și 60% sub valoarea de rentă a produselor!*

1.3. Determinarea rentei funciare a patrimoniului funciar arabil al României

Luând în considerare suprafața arabilă a României la 1 ianuarie 1996¹ precum și nivelul mediu potențial al rentei diferențiale totale fundamentat anterior, după valoarea de rentă a produsului, rezultă că România are pe întreaga suprafață arabilă de 9337,1 mii ha un potențial anual de rentă funciară de 3,3 miliarde dolari.

$9337,1 \text{ mii ha} \times 353,7 \text{ \$/ha} = 3302,5 \text{ mii \$ anual}$, din care RDI 1687,5 mii \$ iar RDII 1615 mil.\$.

Impozitarea acestei valori prin impozitul asupra terenurilor și asupra veniturilor agricole obținute de pe aceste terenuri doar cu 10% ar aduce un venit anual la bugetul statului de 330 milioane dolari, respectiv 3300 miliarde lei anual.

Dacă statul ar acoperi integral diferențele dintre prețurile de vânzare a produselor agricole și valoarea lor de rentă, respectiv 751 lei/kg, la nivelul unei producții medii anuale ipotetice de 20 milioane tone cereale convențional, statul ar trebui să aloce anual 1,5 miliarde \$, sumă care practic nu reprezintă decât 45% din renta funciară diferențială care s-ar realiza în România în timp de un an. Această sumă s-ar putea recupera printr-un sistem special de recuperare a subvenției pe baza creșterii ponderii PIB creat în agricultură. Efectul major ar fi, însă, recapitalizarea agriculturii private și crearea premiselor practicării unei agriculturi pe baze largite, care ar întări considerabil principiile fiscale ale unui stat de drept.

2. Posibilități de îmbunătățire a evidenței calitative a terenurilor

Problema fundamentală în îmbunătățirea sistemului de evidențiere, gestionare și impozitare a terenurilor o constituie **evaluarea calitativă** a acestora.

Aplicarea cadastrului funciar general rezolvă parțial acest aspect, întrucât proprietățile funciare sunt încadrate în parcelele și sub-parcelele cadastrale, în dispersia consemnată în titlurile oficiale de proprietate pe una sau mai multe tarlale (sole) și de regulă în mai multe parcele topografice.

Partea economică și juridică a cadastrului funciar general caută să rezolve celelalte aspecte legate de valoarea proprietății, întabularea acesteia și urmărirea efectelor juridice privind deținerea, mișcarea sau lichidarea

¹ Ibidem [1], pag. 449.

proprietăților funciare se realizează, așa cum s-a arătat la capitolul I, prin intermediul unor instituții specializate. De cadastru calitativ, însă, nu se mai ocupă nimeni. Până în anul 1989, în proporție de peste 90% din întreaga suprafață agricolă extravilană a României, printr-un intens efort susținut de stat prin ICPA București și OJSPA din fiecare județ, se realizase finalizarea lucrărilor de bonitare potențată la scara 1:10.000. Se obținuse, astfel:

- bonitarea la nivel de *teritoriu ecologic omogen* (TEO),
- agregarea TEO-urilor la nivel de parcele cadastrale, prin medie aritmetică ponderată, obținându-se notele medii de bonitare pe parcele;
- agregarea pe deținători ai parcelor cadastrale, după aceeași metodologie, obținându-se o evidență calitativă a potențialului funciar al fiecărui deținător economic de dinainte de anul 1989 (IAS, CAP, AEI, stațiuni de cercetări etc).

Din cauza aplicării L18/1991, evidența calitativă existentă pe unități economice nu mai poate fi folosită, acestea, în marea lor majoritate, desființându-se sau schimbându-și perimetrul.

În acest nou context, au apărut cei peste 3,5 milioane de proprietari funciari care, în cel mai fericit caz, prin titlul lor de proprietate știu doar cât teren au, ce fel de categorii de folosință dețin, locul unde sunt amplasate parcelele și vecinătățile. **Nu există nici un fel de mențiune privind calitatea acestor proprietăți!**

Sistemul de încadrare a terenurilor agricole pe folosință și pe cinci clase de favorabilitate sau fertilitate necesare impozitării venitului agricol au un efect deosebit de nociv pentru interpretarea calitativă a patrimoniului funciar, din următoarele considerente:

- încadrarea moșiei unei comune într-una sau două clase duce la uniformizarea artificială a multiversității potențialului puzderiei de parceluțe agregate într-o mulțime de proprietăți aflate, de asemeni, amplasate în mediu, într-o gamă largă de diversități privind capacitatea de producție a terenului;
- lezează grav sentimentul proprietății, prin neîncadrarea corectă în potențialul productiv real al fiecărui proprietar;
- facilitează înrădăcinarea unor practici inechitabile de favorizare a unora și de defavorizare a altora;
- sistemul nu permite selectarea proprietăților ce pot fi supuse elementelor fiscale sau altor subsidii necesare corijării unor grave procese de degradare sau de scădere a potențialului pământului.

De altfel, în statele cu tradiție în domeniu, orice exploatare se prezintă în primul rând prin calitatea sa și apoi prin mărimea sa.

Iată deci câteva sumare argumente care sugerează necesitatea valorificării cel puțin parțiale a uriașului potențial informațional neperimat,

stocat la nivel de TEO și de parcelă cadastrală, aflat în gestiunea ICPA și OJSPA din țară.

Calcularea notelor de bonitare potențată pe fiecare proprietate

Procedura în sine nu este complicată, ci doar laborioasă și presupune următorii pași:

- terminarea bonitării potențate a tuturor terenurilor agricole extravilane la scara 1:10.000 pe TEO-uri,
- accelerarea definitivării aplicării L18/1991 cu încheierea emiterii titlurilor de proprietate și încadrarea tuturor parcelelor de pe titlurile de proprietate pe parcelele cadastrale;
- glisarea notelor de bonitare potențată de pe TEO-uri, prin intermediul parcelelor cadastrale, pe fiecare parcelă de pe titlul de proprietate;
- calculul prin medie aritmetică ponderată a notei medii de bonitare potențate pentru fiecare folosință în parte;
- înscrierea notei de bonitare astfel obținută pe folosință pe fiecare titlu de proprietate și înregistrarea în cadastrul funciar general.

Majoritatea acestor operațiuni se pot realiza automat, cu ajutorul calculatorului. Acțiunea, însă, nu trebuie să fie facultativă, ci trebuie să fie obligatorie și să se realizeze gratuit, cu suportarea integrală a cheltuielilor de către stat. Această acțiune trebuie să aibă la bază o hotărâre de Guvern, să fie coordonată unitar și finanțată corespunzător.

Efectele ar fi considerabile:

- s-ar rezolva evidența calitativă a capitalului funciar,
- se pun bazele unui sistem impozitar deosebit de riguros, bazat pe potențialul productiv real al fiecărui teren în parte, calculat agregat, la nivel de proprietate;
- s-ar putea aplica politici protecționiste pentru proprietarii funciari cu terenuri în continuă degradare sau pentru comasare;
- ar exista o bază temeinică pentru evaluarea valorică operativă a terenurilor pentru diverse cauze: despăgubiri, exproprieri, ipotecări, concesiuni, vânzări, schimburi de folosințe, schimburi de proprietăți etc.

Spre exemplificare prezentăm modul de calcul al potențialului productiv al unei proprietăți de 10 ha agricol, formate din cinci folosințe și treisprezece parcele (tabelul 6).

Tabelul 6 Model de calcul al notei de bonitare potențată pe folosințele unei proprietăți

- nr. titlu de proprietate.....
 - numele proprietarului.....
 - localitatea.....
 - comuna.....

Suprafața primită în
 extravilan _____

_____ - județul,

Categorია de folosință	Număr topografic		Suprafața		Nota de bonitare potențată a parcelei cadastrale*	Nota medie de bonitare ponderată pe folosință
	Tarla (solă)	Parcelă	Ha	mp		
Arabil	107	25	0	2000	37	40
	107	28	0	5000	42	
	107	31	1	7500	28	
	111	3	0	3500	56	
	115	1	0	4000	48	
	Total		3	2000		
Vii	119	3	0	3500	44	43
	119	6	1	0500	47	
	120	2	0	6000	36	
	Total		2	0000		
Livezi	101 101	1	0	5000	42	40
	Total	2	0	3500	36	
			0	8500		
Pășuni	110	4	2	0000	28	29
	110	5	1	5000	30	
	Total		3	5000		
Fâneje	132	1	0	4500	25	25
	Total		0	4500		
Agricol			100000			36

* Nota de bonitare pe parcela cadastrală este preluată prin suprapunere pe TEO.

Notele medii pe folosință obținute se vor înscrie pe partea tabelată a titlului de proprietate, în ultima coloană, intitulată "observații" și ștampilată de unitatea care face înscrisul.

Unitățile abilitate să realizeze acest amplu program ar fi ICPA București, OJSPA și OCOTA din fiecare județ. În acest mod, se vor reabilita moral, profesional și financiar Oficiile Județene de Studii Pedologice și Agrochimice, care prin subvenții de stat ar realiza această mare lucrare, concomitent cu reactivarea volumului informativ stocat și chiar depreciat parțial. Evident, OJSPA poate executa la comandă și studii speciale pentru bonitarea suplimentară a anumitor terenuri sau pentru aprecierea notelor de bonitare a unor exploatații funciare nou constituite.

Subliniem că **orice tentativă de a lăsa această acțiune la latitudinea fiecărui proprietar și de a se desfășura pe baza unei prestații plătite este sortită eșecului.**

Acțiunea trebuie întreprinsă concomitent în toate județele, pe baza unei logistici bine puse la punct tehnic și economic, strict limitată în timp. Acțiunea trebuie testată anterior printr-un exercițiu de simulare, pentru a verifica atât conținutul vechilor fișiere cu notele de bonitare de la ICPA programate și prelucrate pe calculatoare Felix 256, cât și compatibilitatea dintre informațiile de pe TEO de la OJSPA cu structurile cadastrale și de proprietate de la OCOTA.

3. Modalități operative de evaluare a terenurilor

Având în vedere existența unor informații relativ ușor de obținut, pot fi promovate câteva modalități operative de evaluare a terenurilor. Pentru simplificare, exemplificarea s-a oprit la calculul terenurilor arabile, a căror diversitate productivă, dispersie teritorială și divizare excesivă oferă o gamă extrem de mare de stări valorice diferite pe unitatea de suprafață.

3.1. Determinarea valorii pământului pe baza fundamentării valorii unui punct bonitare

Având rezolvată evidența calitativă a terenurilor prin înscrierea pe fiecare titlu de proprietate a notei medii de bonitare potențate la nivelul momentului actual pentru fiecare folosință în parte, aspect prezentat la subcapitolul anterior, se poate trece foarte ușor la evaluarea oricărui teren pe baza stabilirii valorii unui punct de bonitare.

Se cuvine însă să subliniem faptul că dacă sub aspect productiv un punct de bonitare are o capacitate de producție constantă, un nivel scăzut, mediu sau ridicat, în funcție de nivelul tehnologic al tehnologiei aplicate, în cazul nostru asociind 60 kg cereale convențional/punct pentru niveluri tehnologice scăzute și 80 kg cereale convențional/punct pentru niveluri tehnologice ridicate, **nu același lucru se întâmplă și pentru asocierea unei valori pe un punct bonitare.** Aceasta deoarece valoarea unui punct de bonitare este diferențiată, pe lângă nivelul tehnologiei aplicate, și de alte elemente, dintre care amintim:

- amplasarea față de piețele de desfacere și aprovizionare;
- starea drumurilor;
- modul de organizare a exploatării: dimensiunea soarelui, dispersia parcelelor etc;
- apropierea față de orașe;
- apropierea față de căile de transporturi naționale și internaționale,-
- specificul zonei agricole;

- specificul economic al zonei;
- gradul de dezvoltare a zonei;
- gradul de diversificare a activității economice;
- gradul de izolare a locului;
- valența ambiental agrementală;
- interferența cu perimetrele silvice și acvatice,-
- gradul de capitalizare a proprietarilor funciari din zonă;
- rata inflației;
- densitatea populației active;
- profitabilitatea producției agricole;
- cererea și oferta de pământ etc.

La o cercetare mai atentă sesizăm faptul că pot apărea uneori factori ce influențează în mod direct valoarea unui punct de bonitare fără ca acesta să aibă vreo legătură cu nivelul producției sau al rentabilității. Este vorba de acea categorie de **factori psihici** care intervin deosebit de brutal: locuri rău famate, superstiții, zone pline de fângăduință etc. De altfel, laureatul Premiului Nobel în Științe Economice pe anul 1992, **Gary S. Becker**, sublinia faptul că "**Marshall** a pretins că o mare parte din valoarea pământului în Marea Britanie se datorează faimei proprietarului"¹.

Unii factori pot însă avea influență deosebit de mare asupra motivației de a cumpăra sau nu un anumit teren. De exemplu, într-un studiu privind "Problematika amplasării și renta funciară", **Ionesei, Gh.** selecta un concludent raționament al unui alt laureat al Premiului Nobel în Economie pe anul 1975, **Tjalling Koopmans**, care menționa²: "Dacă ne imaginăm tot pământul fiind de aceeași calitate, atât agricol cât și din punct de vedere al accesibilității la resursele minerale, atunci un model de analiză a activității de producție care include postulatul proporționalității va arăta cea mai economică distribuție a activităților. Fiecare hectar va produce aceeași producție de mărfuri, din resursele proprii prin aceleași activități și transporturile vor fi evitate.

Dacă acest model este modificat încât să reflecte o distribuție continuă a fertilității solului și conținutului său de minerale, atunci transportul va deveni economic doar dacă necesitățile de resurse nu sunt mai mari în raport cu avantajele obținute pentru transport"³.

Se intră astfel direct în renta diferențială I în care, valoric, ceea ce produce fertilitatea poate fi consumat de depărtarea de consumator până la un nivel critic, stabilit social și nu economic.

¹ Becker, S. G. - Capitalul uman. Editura ALL, București, 1997, pag. 237.

² Ionesei, Gh. - Problematika amplasării și renta diferențială. INCE, IEA, București, uz intern, 1992, pag. 3.

³ Koopmans I.T - Three Essays on the state of Economic Science. Mc Graw - Hill, NewYork, 1957, pag. 153.

În acest context deosebit de complicat, în care parametrii prezentați nu au fost cuantificați, unii nu sunt cuantificabili dar rezultanta lor poate fi cunoscută, însă, prin **determinarea valorii unui punct de bonitare pe baza valorii de piață a pământului**.

Se pornește de la premisa că, într-un areal relativ omogen care conferă caracterul de zonă unui anumit teritoriu, în contextul unei piețe funciare în mișcare, multitudinea de prețuri tranzacționate ale terenurilor vândute ponderate cu suprafețele adjudecate ne dau nivelul mediu real al prețului pământului în zona dată. Acest preț mediu evident diferă de la o zonă la alta, atât în funcție de fertilitate dar și de factorii anterior enunțați. Raportând prețul mediu de vânzare pe un hectar arabil la numărul de puncte de bonitare potențată, la momentul actual al zonei, aflăm valoarea medie de piață a unui punct bonitare de pământ arabil într-o zonă dată. Această valoare are putere de circulație în toată zona respectivă.

Valoarea de piață a unui teren arabil scos la vânzare într-o zonă dată se calculează după relația (7):

$$VT_{iz} = S_i - NBP_i \cdot VPB_z, \quad (7)$$

unde: VT_{iz} = valoarea unui teren i din zona z ;

S_i = suprafața terenului i ;

NBP_i = nota de bonitare potențată medie a terenului i ;

VPB_z = valoarea unui punct bonitare determinat pe baza valorii de piață a pământului din zona z ;

i, z = indici ce iau valorile:

$i = 1$ la n pentru terenuri vândute;

$z = 1$ la K pentru numărul de zone dintr-un areal dat.

Relația este valabilă pentru aflarea valorii de piață a unui teren scos la vânzare, aflat într-o stare compactă, pe un teren cu potențial omogen.

În cazul când terenul scos la vânzare este format din mai multe parcele de mărimi diferite cu potențialuri diferite, valoarea acestuia se calculează după relația (8):

$$VT_{iz} = \left(\sum_{j=1}^1 S_{ij} \cdot NBP_{ij} \right) \cdot VPB_z \quad (8)$$

unde: VT_{iz} = valoarea unui teren i din zona z , compus din 1 parcele;

S_{ij} = suprafața parcelei j din terenul i din zona z ;

NBP_{ij} = nota de bonitate potențată a parcelei j din terenul i din zona z ;

VPB_z = valoarea unui punct bonitare determinat pe baza valorii de piață a pământului din zona z ;

i, j, z = indici ce iau valorile:

$i = 1$ la n pentru terenurile vândute;

$z = 1$ la K pentru numărul de zone dintr-un areal dat;

j = numărul de parcele (1) din terenul i , din zona z .

Spre exemplificare luăm situația terenurilor arabile din județul Iași, grupate pe zone de producție agricolă care întrunesc condiția de omogenitate relativă, anterior presupusă (tabelul 7). Aceste zone, preluate din lucrarea de zonare a producției agricole¹, sunt individualizate prin denumire, profil de producție, număr de comune componente, potențial mediu exprimat prin note de bonitare potențată pentru arabil și printr-o caracteristică predominantă, așa cum rezultă din tabelul citat.

Neexistând încă o piață funciară reală, s-a utilizat **prețul mediu dezirabil** al unui hectar arabil, preluat dintr-o anchetă pe 185 subiecți din 62 din cele 85 comune din județul Iași, cu dispersie proporțională în cele 12 zone de producție agricolă².

Prețul dezirabil al pământului astfel obținut, chiar dacă este un preț ipotetic, are în general același grad de subiectivism încorporat în aprecierea sa. Se realizează următoarele aspecte:

- valoarea pământului arabil extravilan oscilează în limite foarte largi, cuprinse între 2,6 mii lei/ha în zonele Golăești și Brăești și 7,2 mii lei/ha în zona Hârlău;
- valoarea pământului nu este corelată cu potențialul său productiv;
- valorile medii pe hectar au putere de caracterizare a zonei.

Raportând valoarea medie a unui hectar arabil la numărul mediu de puncte bonitare din zona respectivă, s-a determinat prețul mediu al unui punct de bonitare ca fiind cuprins între 54.000 lei/punct și 130.000 lei/punct, în funcție de caracteristicile zonei.

În condițiile acestei determinări, orice suprafață de teren compusă dintr-o singură parcelă sau mai multe se poate exprima valoric în mod expeditiv, folosind relațiile (7) și (8).

Sesizăm faptul că într-o zonă există un număr variabil de comune, în cazul județului Iași între 3 și 21 de comune, în fiecare din acestea existând o multitudine de proprietăți cu potențialuri diferite, formate la rândul lor din una sau mai multe parcele și acestea diferite ca potențial.

În general, chiar dacă nivelurile medii pe zone, pe punctul de bonitare sunt constante, nivelurile valorice pe hectar diferă în funcție de capacitatea de producție exprimată prin note de bonitare, dar și de factorii caracteristici ai zonei, care modelează valoarea unui punct de bonitare prin valoarea de piață a pământului.

¹ Ibidem [S].

² Bohatereț, V.H. - Starea gospodăriei țărănești în jud. Iași. Studiu de caz pe bază de chestionar. Academia Română, ICE "Gh. Zane", uz intern, Iași, 1995.

Tabelul 7 - Fundamentarea valorii pământului arabil prin prețul mediu de vânzare zonal al pământului și valoarea de randament a producției la hectar

Nr.	Denumirea zonei de producție agricolă	Nr. comune	Profilul zonei	Nota medie de bonitare potențată actuală	Caracteristica zonei	Preț* mediu dezirabil pe arabil (PMP)	Valoarea** medie de randament a producției de pe un ha cu cereale convenționale (VRP)		PMP/VRP
						mil.lei/ha	mil.lei/ha	lei/punct	
1	Miroslovești	3	carne, lapte, sf.zahăr	55	zonă influențată de tradiții	5,6	2,9	102000	1,9
2	Pașcani	6	cereale, carne, sf.zahăr, cartof	56	zonă influențată de tradiții	5,6	2,9	100000	1,9
3	Lespezi	5	cereale, lapte	51	zonă influențată de tradiții	6,0	2,7	118000	2,2
4	Hârlău	4	struguri, carne, cereale, fructe	55	zonă viticolă de excepție	7,2	2,9	130000	2,5
5	Lețcani	21	carne, cereale, legume	54	zonă preponderent agricolă	4,8	2,8	88000	1,7
6	Bivolari	5	cereale, lapte, legume	59	zonă preponderent agricolă	5,4	3,1	92000	1,7
7	Golăești	6	cereale, lapte, legume, fi. soarelui	48	zonă foarte izolată	2,6	2,5	54000	1,1
8	Răducăneni	6	lapte, struguri, fructe	41	zonă viti-pomicolă	4,4	2,1	108000	2,1
9	Mogoșești	14	cereale, lapte, struguri	46	zonă preponderent silvică	5,0	2,4	108000	2,1
10	Țibănești	4	cereale, lapte	59	zonă foarte izolată	3,6	3,1	62000	1,2
11	Brăești	4	lapte, cereale	45	zonă foarte izolată	2,6	2,4	58000	1,1
12	Tg. Frumos	7	carne, cereale, sf.zahăr, cartof	59	zonă agricolă mai dezvoltată	6,0	3,1	102000	1,9

* Niveluri din dec. 1997.

** Prețuri la nivelul anului 1997 (872,2 lei/kg cereale convențional) randamentul mediu la ha s-a calculat la o producție medie de 60 kg cereale convențional pe punct bonitare potențată.

3.2. Determinarea valorii terenului pe baza valorii de randament a pământului

Un alt criteriu expeditiv de calcul îl constituie **evaluarea terenului pe baza multiplicării valorii de randament a pământului**.

S-a pornit de la un cadru specific agriculturii actuale, cu nivel tehnologic scăzut, cu prețurile produselor agricole sub valoarea lor reală și cu un indice ridicat al inflației.

Valoarea medie de randament a producției de pe un hectar cultivat cu cereale convențional oscila, în cazul județului Iași, în anul 1997, pe zone de producție agricolă, între 2,1 milioane lei/ha și 3,1 milioane lei/ha în funcție de zonă (tabelul 7).

Raportând valoarea pământului la hectar calculată pe baza valorii de piață a pământului (PMP din tabelul 7) la valoarea de randament a pământului (VRP din tabelul 7) se obține un anumit coeficient cuprins între 1,1 și 2,5 (tabelul 7). Analiza acestui raport permite structurarea zonelor de producție agricolă din județul Iași pe patru tipuri de zone care au aceiași coeficienți:

Tipul de zonă	Coeficientul caracteristic
Zonă izolată	1,2
Zonă cerealieră	1,7
Zonă silvică	2,0
Zonă pomi-viticolă	2,5

- rata ridicată a inflației;
- decapitalizarea exploatației agricole;
- riscul și incertitudinea producției agricole.

În mod normal, coeficienții de multiplicare a valorii medii de randament a unui teren ar trebui să fie de 2-3 ori mai ridicați, dar din lipsa capitalizărilor ce ar putea fi alocate pentru cumpărarea terenurilor, calculația trebuie să rămână în jurul valorii reale de piață a pământului.

De subliniat faptul că s-a luat în considerare producția agricolă vegetală obținută pe terenurile arabile în exprimare echivalent cereale convențional, ca nivel mediu calculat pe zonă. Evident, în cazul unor culturi favorizate conjunctural, cartoful, de exemplu, poate oferi valori de randament foarte ridicate, dar ponderea lor este nesemnificativă prin ponderare la nivelul întregii zone în raport cu structura de culturi dată.

Tabelul 8 - Evaluarea patrimoniului funciar arabil al Moldovei*

Nr.	Denumire județului	Suprafața arabilă		Nota medie de bonitare potențat pe arabil	Valoarea medie de randament pe ha arabil cereale convențional Mii lei/ha	Coeficient de multiplicare	Valoarea medie a unui ha teren arabil Mii lei/ha	Valoare teren arabil	
		ha	Structură%					Miliarde lei	%
1	Bacău	184011	10,3	38	2,0	2,0	4,0	736,0	9,0
2	Botoșani	291479	16,3	46	2,4	1,2	2,9	845,3	10,3
3	Galați	290630	16,3	58	3,0	2,5	7,5	2179,7	26,6
4	Iași	248664	13,9	46	2,4	1,7	4,0	994,7	12,1
5	Neamț	170344	9,5	55	2,9	2,0	5,8	988,0	12,1
6	Suceava	181335	10,2	38	2,0	2,0	4,0	725,3	8,9
7	Vaslui	273811	15,3	44	2,3	1,2	2,8	766,7	9,4
8	Vrancea	146792	8,2	50	2,6	2,5	6,5	974,1	11,6
		1787066	100,0	47	2,5	1,8	4,6	8189,8	100,0

* în prețuri la nivelul anului 1997.

În mod similar, se poate evalua valoarea pământului pe folosințe diferite. În general, pentru terenurile cu plantații pomi-viticole, valoarea terenurilor se calculează după metodologia prezentată, atașându-se valoarea investiției plantației, stabilită în funcție de valoarea sa de randament și de perioada probabilă viitoare de exploatare, exprimată în ani. Evaluarea terenurilor silvice și acvatică comportă raționamente diferite, ce fac din acestea subiectul altor metodologii de calcul.

3.3. Determinarea valorii terenului pe baza rentei funciare

În condițiile în care cunoaștem nivelul rentei funciare, putem determina valoarea pământului, folosind relația (10):

$$VT = \frac{RD}{d} \quad (10)$$

VT = valoarea terenului;

RD = renta diferențială medie pe hectar,-

d = rata medie a dobânzii la sumele în depozit.

Conform calculațiilor din subcapitolul 1.3., dacă considerăm renta diferențială medie potențială pe un hectar arabil în România de 3,537 mii lei/ha iar rata dobânzii la depozit de 35% pe an, atunci valoarea medie a unui hectar de teren arabil în România este de:

$$VT = \frac{3.537.000}{35\%} = 10,1 \text{ milioane lei/ha arabil}$$

Calculația este valabilă în contextul evaluării rentei funciare la valoarea de rentă a terenului. Folosind prețurile curente datorită costurilor ridicate și a subprețuirii producției agricole renta funciară nu s-ar mai putea cuantifica în mod real. Din acest motiv, metoda propusă se poate folosi doar la nivel macroeconomic, putând fi considerată un sistem de referință pentru studii comparative cu alte determinări la nivel regional, zonal sau local.

Însă rezolvarea evaluării corecte a terenurilor, indiferent de scopul urmărit, presupune soluționarea următorilor pași:

- înscrierea potențialului calitativ al terenului pe fiecare titlu de proprietate în parte;
- promovarea unor metodologii fundamentate științific de calcul a rentei funciare și a valorii pământului;
- formarea și atestarea evaluatorilor experți în aprecierea valorică a terenurilor agricole;
- instituționalizarea calculării, aprecierii și evidenței economice a terenurilor;
- punerea pe baze noi a metodologiei de calcul a impozitului pe terenul agricol și a impozitului pe venitul agricol;
- fundamentarea valorii terenurilor agricole supuse altor folosințe decât cele agricole.

Aceste obiective, strict necesare în promovarea unei noi ordini funciare, nu se pot realiza fără o legislație adecvată și fără voința politică de a schimba fundamental actualul sistem de gestionare tehnică, economică și juridică a pământului, ca cea mai valoroasă bogăție națională, pavăză a existenței umane ca alimentație, ca mediu și ca spațiu social național, bunul primordial al omenirii și moștenire în fond de neprețuit pentru generațiile viitoare.

CONCLUZII FINALE

Sfârșitul unui studiu comprimă întotdeauna întreg efortul depus în realizarea sa. De la acest postulat nu face rabat nici prezenta lucrare.

După analizarea atentă a fundamentelor tehnice și economice ale rentei funciare, regăsite într-o gamă largă de manifestări, pe parcursul celor șase capitole ale studiului s-au cristalizat principalele idei concluzive. Acestea au fost structurate pe domenii, urmărindu-se clarificarea unor aspecte mai puțin evidențiate până în prezent. Analiza acestui nou complex de sinteză a permis proiectarea unui cadru cu mai multe planuri, pentru evidențierea importanței cunoașterii rentei funciare și promovarea unei politici economice de valorificare a acestui potențial.

Principalele concluzii tehnice

1. Renta funciară își are originea în capacitatea terenului de a produce fitomasă.

2. Capacitatea de producție a terenului este direct corelată cu fertilitatea acestuia, care depinde de o multitudine de factori.

3. Din punct de vedere naturalistic, capacitatea economică de producție a terenurilor se exprimă prin notele de bonitare naturale și potențate.

4. Actuala metodologie de bonitare are câteva neajunsuri, din care menționăm:

- la niveluri joase de producție, corelațiile dintre factorii de nutriție și producție nu mai sunt liniare;
- este discutabilă ierarhizarea și selectarea factorilor agregați, care sunt în funcție de modul de utilizare a terenurilor;
- unii factori utilizați sunt analizați și în funcție de aportul lor în afara perioadei de vegetație (temperatură, precipitații), necorelați cu fenofazele, timpul optim etc;
- modul de agregare a indicatorilor este invariabil indiferent de folosință, cultură sau de alte elemente;
- nu sunt agregate informațiile privind rezervele de factori nutritivi din sol (azot, potasiu, fosfor).

5. Din punct de vedere tehnic, renta funciară depinde de:

- fertilitatea naturală a terenurilor;
- dispersia terenurilor;
- alocații minime de factori de producție;
- îmbunătățirile hidro-agro-pedoameliorative;
- alocații suplimentare de factori de producție.

6. Randamentele la hectar sunt determinate de fertilitatea solului, dar influențate de tehnologiile aplicate, factorii de producție alocați, experiența tehnologică, de risc și de incertitudine.

7. Pierderile de producție în lan, la recoltare, transport și depozitare, precum și la prelucrare, diminuează renta funciară potențială.

8. Din punct de vedere tehnic, renta funciară a unui teren dat este oglindită de producția vegetală potențială care s-ar putea produce în condițiile aplicării unei tehnologii stabilite la un nivel dat, fără pierderi, cu grad de risc și incertitudini zero.

9. Estimarea rentei funciare se poate face în expresie fizică, pe baza diferențelor de randament, exprimată în produs brut, produs util sau unitate energetică.

10. Cea mai concludentă estimare a rentei funciare este cea economică.

Principalele concluzii economice

1. Eforturile privind obținerea producției vegetale sunt oglindite de două categorii de consumațiuni:

- consumațiuni ce sunt cuprinse în costurile de producție (materiale, salarii, servicii, amortizare directă etc);
- consumațiuni care nu sunt cuprinse în costurile de producție (aportul de substanțe nutritive oferite de fertilitatea naturală a terenurilor, condițiile de mediu externe solului - factori climatici, energie solară, factori cosmici etc).

2. Valoarea de randament a terenurilor este direct corelată cu fertilitatea solului.

3. Renta diferențială I se datorează în proporție foarte ridicată fertilității naturale a solului.

4. Prin calcul, renta diferențială I este egală cu producția obținută pe terenuri neameliorate, din care se scad cheltuielile de producție aferente tehnologiei minime.

5. Renta diferențială I se poate diminua ulterior prin creșterea cheltuielilor de transport, funcție de depărtarea de piețele produselor agricole.

6. Renta diferențială II se obține prin creșterea potențialului productiv al terenului, prin îmbunătățiri hidro-agro-pedoameliorative, cât și prin alocații tehnologice suplimentare.

7. Din punct de vedere economic, renta funciară nu se poate calcula după valoarea de piață a produselor agricole, deoarece acestea sunt cu circa 30-60% sub valoarea lor reală.

8. Calculul rentei funciare se face în funcție de cele mai slabe terenuri luate în cultură pe un areal dat. Imediata vecinătate inferioară a acestui teren are renta funciară zero, costurile de producție reprezentând valoarea reală a produsului obținut.

9. În contextul formării unor prețuri sub valoarea reală a produselor agricole, renta funciară ajută doar la formarea recoltei, dar nu participă în totalitate la distribuirea produsului brut obținut, cu atât mai puțin la distribuirea produsului net.

10. Vanitul brut recuperează cheltuielile de exploatare și parțial cheltuielile de exploatare, în schimb venitul net este pretins cu prioritate de gestionarul fondurilor de exploatare, proprietarul funciar rămânând de multe ori în afara distribuției valorii noi create. Acest proces este evident când proprietarul funciar își lucrează singur pământul, el neavând capacitatea să-și disocieze calitatea sa de muncitor de calitatea de investitor și de proprietar de pământ.

11. Acest aspect dă posibilitatea transferului fără echivalent a rentei funciare I din sectorul primar în sectorul secundar și terțiar, unde se transformă în venit net, care intră în buzunarele fabricanților și comercianților.

12. Chiar dacă acest venit net este impozitat corect, transferul fără echivalent al rentei diferențiale I, datorită prețurilor joase ale produselor agricole, duce la decapitalizarea agriculturii.

13. Renta funciară este o categorie economică ascunsă, al cărei rol este deosebit de important în stabilirea corectă a politicilor fiscale și protecționiste.

Principalele concluzii juridice

1. Partea economică a cadastrului funciar general în România nu este organizată și instrumentată în mod corespunzător.

2. Nu există pus la punct sistemul de apreciere calitativă a terenurilor.

3. Sistemul de impozitare a terenurilor agricole pe cinci clase de fertilitate și favorabilitate are la bază o metodologie învechită, total necorespunzătoare, care nu răspunde mării diversități de potențial a proprietăților funciare rezultate prin aplicarea Legii 18/1991, precum și a celorlalte existente.

4. Nu există un sistem de impozitare corelat, între impozitul pe teren și impozitul agricol nu există în acest moment nici o legătură.

5. Nu există o metodologie de evaluare a terenurilor agricole necesară pentru diferite uzanțe.

6. Nu există un corp de evaluatori funciari atestați pentru terenurile agricole și nici un sistem instituțional, care să urmărească tranzacțiile funciare.

7. Nu există cadru juridic adecvat organizării și funcționării pieței funciare.

8. Nu sunt definitive aspectele juridice privind fundamentele morale ipotecării terenurilor. Facem mențiunea că pentru marea majoritate a proprietarilor funciari, mărimea proprietății fiind foarte mică, aceasta constituie singura sursă de subzistență. Poate fi acest teren ipotecat?

9. Nu există un cod funciar care să reunească în diversitatea sa toate aspectele privind terenurile agricole și neagricole.

Iată doar câteva din principalele concluzii rezultate din prezentul studiu.

PROPUNERI

Pentru ameliorarea acestei stări funciare total necorespunzătoare, în corelație cu importanța deosebită a cunoașterii și utilizării semnificațiilor rentei funciare, propunem organelor abilitate următoarele acțiuni:

- îmbunătățirea metodologiei de bonitare a terenurilor;
- actualizarea notelor de bonitare la nivel de TEO și parcelă cadastrală la scara 1:10.000;
- translatarea notelor de bonitare pe titlurile de proprietate;
- reproiectarea sistemului de impozitare asupra pământului pe baza calității patrimoniului funciar, bazându-se pe impozitarea rentei diferențiale I;
- reproiectarea sistemului de impozitare a venitului agricol provenit din secotul vegetal, pe baza impozitării rentei diferențiale II;
- elaborarea unei metodologii unitare de evaluare a terenurilor agricole și neagricole extravilane;
- formarea evaluatorilor autorizați pentru terenurile extravilane;
- subvenționarea integrală de către stat a transcripționării notelor de bonitare pe titlurile de proprietate;
- instituirea obligativității constituirii provizioanelor pentru investiții privind ameliorările agropedologice,-
- reformularea politicii de subvenționare a producției agricole și a sistemului fiscal, pentru oprirea rentei funciare la nivelul agriculturii;
- reintroducerea calculului amortizării pentru terenurile cumpărate în vederea constituirii unor fonduri proprii de conservare a capacității productive a terenurilor și de protejare a mediului funciar în proprietate.

Final:

*„O binefacere ne dă pământul,
Neprețuită-n duioșia ei,
El ne permite ca să ne întoarcem
Dup-o viață vană, zgomotoasă,
În sânul lui - în sânul lui și-al păcii”*
Eminescu

BIBLIOGRAFIE GENERALĂ

- Abraham-Frois G. - Economia politică. Edit. Humanitas, București, 1994.
Adam I. - Regimul juridic al dobândirii și înstrăinării imobilelor - terenuri și construcții. Edit. Europa Nova, București, 1996.
Adam I. și Marcu N. - Studii despre dezvoltarea capitalismului în agricultura României. ESPLEJ București, 1956.

-
- *** - Agricultura României. 1938-1990. MAA, CNS, Edit. Tehnică Agricolă, București, 1992.
- *** - Agricultura privată în România. Sondaj în gospodăriile agricole, dec. 1996. M.A.A, CE. și B.M., București, 1997.
- Alimănișteanu Al. - Din nevoile agriculturii. București, 1930.
- Amantei Șt. - Propuneri pentru internalizarea costurilor privind protecția mediului înconjurător în agricultură. INCE, CIDE, București, Probleme economice nr.22-23/1991.
- *** - Analele Institutului de Studii și Cercetări Pedologice. ASAS, București, vol.XL/1974, XLVII/1987, XLVIII/1988, XLIX/1989, LI/1992.
- Antipa Gr. - Punerea în valoare a terenurilor de inundație a Dunării. București, 1907.
- *** - Anuarul statistic al României 1909. Imprimeria Statului, București, 1909.
- *** - Anuarul statistic al României 1996. CNS, București, 1996.
- Aslan C.Th. - Politica agrară a României. București, 1909.
- Aurelian S. P. - Terra nostra. București, 1880.
- Aurelian S. P. - Opere economice. Edit. Academiei, București, 1967.
- Axenduc V. - Evoluția economică a României. Cercetări statistico-istorice 1859-1947. Vol.II, Agricultura. Edit. Academiei București, 1996.
- Bagbinschi V. - Funcțiile de producție și aplicațiile lor în agricultură. Editura Ceres, București, 1979.
- Bajura T. și colab. - Renta funciară și prețul pământului. ICEA Chișinău, uz intern 1994.
- Basilescu N. A. - Istoria doctrinelor economice până la începutul secolului al XVIII-lea. București, 1933.
- Băbăiță I. și Duță Alexandrina - Piețe și prețuri. Editura de Vest, Timișoara, 1995.
- Băicoianu I.C. - Studii economice, politice și sociale 1898-1940, București, 1941.
- Băloiu L. M. și colab. - Protecția mediului ambiant, ASE București, 1995.
- Bărbulescu Gh. - 120 de ani de credit pentru agricultura românească, Edit. Cons București, 1993.
- Becker S. Gary - Capitalul uman, Editura ALL, București, 1997.
- Bernard Yves și Colii J.C. - Vocabular economic și financiar. Editura Humanitas, București, 1994.
- Bistriceanu Gh. și colab. - Lexicon de finanțe, credit, contabilitate și informatică financiar contabilă. Vol.I, Edit. Didactică și Pedagogică, București, 1981.
- Bâlțeanu Gh. (coord.) - Mică enciclopedie agricolă. Edit. Științifică și Enciclopedică. București, 1988.
- Bohateret V.M și colab. - Optimizarea repartiției teritoriale a planului. Fundamentare economică. Studiu, uz intern, ASAS, SCA Podu Iloaie, Iași, 1989.

- Bohateret V.M. - Proprietatea funciară în România, vol. I, II și III. Studii, uz intern, INCE, D3A, București, 1990-1992.
- Bohateret V.M. - Renta funciară, cadastru economic și politica economică în contextul economiei de piață. Lucrare susținută la manifestarea științifică "Probleme social-economice ale RSS Moldova și căile de soluționare a lor în condițiile de tranziție la economia de piață", Institutul de Economie al Academiei, Chișinău, 25.09.1991.
- Bohateret V.M. - Renta funciară, criteriul valorii în aprecierea economică a pământului. Simpozionul "Formarea gospodăriei în complexul agroindustrial, în condițiile tranziției la relațiile de piață". MAA al Rep. Moldova și ICSE a C.A.I. Chișinău, octombrie, 1992.
- Bohateret V.M. - Opinii privind unele aspecte teoretice ale rentei funciare. Sesiunea științifică "30 de ani de la înființarea Facultății de Științe Economice din Iași", Univ."Al.I. Cuza" Iași, 23-25 oct. 1992.
- Bohateret V.M. - Posibilități de cuantificare a rentei funciare. Opinii privind folosirea notelor de bonitare în determinarea impozitului asupra pământului. Dezbaterile științifice "Renta funciară în contextul economiei de piață". IEA București, Fil. Iași, 17-18 nov. 1992.
- Bohateret V.M. - Opinii privind renta absolută. Sesiunea științifică "150 de ani de la deschiderea primului curs academic de economie politică din România", Univ."Al.I. Cuza", Iași, 25-27 oct. 1993.
- Bohateret V.M. - Renta absolută. Termen pentru dicționarul enciclopedic economic. INCE, IEA, București, uz intern, 1993.
- Bohateret V.M. - Aspecte privind formarea pieței funciare. Simpozionul științific național "Agricultura, șansă reală de redresare economică", Univ. Agronomică "Ion Ionescu dela Brad", Iași, 27-28 oct. 1994.
- Bohateret V.M. - Renta absolută. O categorie economică încă discutabilă, Anuarul ICE "Gh. Zane", anul 3/1994, Edit. Academiei, 1994.
- Bohateret V.M. - Determinarea valorii pământului cu ajutorul notelor de bonitare. Sesiunea științifică "Evaluarea naturalistă și economică a resurselor de sol". Acad. Română, Fil. Iași, ICE "Gh. Zane", Facultatea de Geografie a Univ. „Al.I. Cuza”, Iași, 22-24 sept. 1995.
- Bohateret V.M. - Piața fondului funciar. Studiu INCE, IEA București, uz intern, 1994-1995.
- Bohateret V.M. - Specificul pieței funciare în perioada restabilirii dreptului de proprietate asupra pământului. Sesiunea științifică "Evaluarea resurselor de sol și piața funciară". Acad. Română, Fil. Iași, ICE "Gh. Zane", Facultatea de Geografie a Univ. „Al.I. Cuza” Iași, 19-21 sept. 1996.
- Bohateret V.M. - Formarea pieței funciare neorganizate. Studiu de caz, județul Iași, în Vol. "Restructurarea agriculturii și tranziția rurală în România". Coord. Gavrilesco D., Edit. Agriș, București, 1996.

- Bohateret, V.M. - Evaluarea patrimoniului funciar al județelor din Moldova. Sesiunea științifică anuală a ICE "Gh. Zane", Iași, 9-10 oct.1998.
- Bold I. și colab. - Economia funciară. Edit. Ceres, București, 1984.
- Bold I. și colab. - Particularitățile zonale ale organizării teritoriului agricol și asolamentelor în agricultura românească. Economia și organizarea întreprinderilor agricole, nr.3/1989, IEA; OIDAIA, București, 1989.
- Borlan Z. și Hera C. - Fertilitatea și fertilizarea solurilor. Edit. Ceres, București, 1994.
- Blaga Gh. și colab. - Pedologie. Edit. Didactică și Pedagogică, București, 1996.
- Blaug M. - Teoria economică în retrospectivă. Edit. Didactică și Pedagogică, București, 1992.
- Bran Florina și Dineu I. - Ecologie generală și protecția mediului. ASE București, 1995.
- Bran Florina și colab. - Fenomene geo-ecologice și riscuri economice. ASE București, 1996.
- Bran Florina și Nedelcu Monica Viorica - Poluarea, protecția și legislația de mediu. ASE, București, 1996.
- Bran P. - Economia valorii. Editura Știința, Chișinău, 1991.
- Brașoveanu N. - Economia agriculturii montane. Edit. Academiei, București, 1995.
- Brown R.L. - Cine va hrăni China. Apel la deșteptare pentru o planetă mică. Edit. Tehnică, București, 1996.
- Brown R.L. și Kane H. - Casa plină. Reevaluarea capacității pământului de a-și susține populația. Edit. Tehnică, București, 1996.
- Bulgara M. - Dreptul de a mânca. Edit. Economică, București, 1996.
- Bulgara V. - Națiunea și problema comasării în România. Iași, 1937.
- Bulgara V. - O țară nouă iese din fundul mării. București, 1937.
- Burghilea D. - Drept funciar și cadastru român (Vol. I și II) - Editura Moldova, Iași, 1995.
- Busuiocescu D. - Sistemele de arendare aplicate pe moșiile Academiei. Academia Română, București, 1911.
- Canarache A. - Fizica solurilor agricole. Editura Ceres, București, 1990.
- Cămășoiu Camelia (coord.) - Economia și sfidarea naturii. Edit. Economică, București, 1994.
- *** - Cercetări agronomice în Moldova. Revistă științifică ASAS, SCA Podu-Hoaiei, Iași, Colecției 968-1997.
- Certan S. - Aspecte privind proprietatea funciară în R. Moldova. Interviu. Rev. Transilvania nr. 3-4/1994, Editura Bucura, Sibiu, 1994.
- Chintă D.C. - Pedologie generală. Editura Agro-Silvică de Stat, București, 1955.
- Chiru C. - Îmbunătățirea agriculturii prin irigațiuni și drenajuri, București, 1912.
- Chivu D. și colab. - Dicționar economic. Vol.I (A-C), Editura Bucovina, Iași, 1995.

- Chivu D. și colab. - Arenda și arendarea în viticultură și pomicultură. Editura A92, Iași, 1997.
- Constantin D. - Aspecte din agricultura Germaniei. Editura Tehnică Agricolă, București, 1993.
- Constantinescu N.N. și Postolache T. (coord) - Tratat de economie contemporană, Vol.I și II, cartea 1, Edit. Politică, București, 1986 și 1987.
- Constantinescu N.N. - Acumularea primitivă a capitalului în România, Editura Știința, Chișinău, 1992.
- *** - Conturile naționale 1992-1993. CNS, BNR, București, august 1996.
- Cornățeanu N. - Cercetări asupra rentabilității agriculturii țărănești, București, 1935. Rentabilitatea agricolă în "Contribuțiuni la problema organizării creditului în România." Vol. 1, 1938.
- Crăcăleanu Maria - Resurse tehnologice pentru principalele plante de cultură din Podișul Moldovei. SCA Podu-Iloaiei, Iași, 1987.
- Crăciun Georgeta - Moldova în vremea domnitorului Grigore Alexandru Ghica - 1849- 1856. Structuri economice și structuri sociale. Edit. Noel, Iași, 1996.
- Creangă D.G. - Situația arendașilor față de chestiunea țărănească. București, 1906.
- Creangă D.G. - Proprietatea rurală în România. București, 1907.
- Cresta R. - Recensământul agricol al României din anul 1941. București, 1945.
- Crivelescu N.N. - Patrimoniul Statului Român. ALACI, anul IV, București, aug.-sept.1935.
- Cucu S.D. - România - geografie economică. Edit. Glasul Bucovinei, Iași, 1996.
- Davidescu D. - Agrochimia. Edit. Agro-Silvică, București, 1963.
- Davidescu D. și Davidescu Velicica - Surse ale recoltelor mari - deșeuri din fiecare gospodărie. Edit. Ceres, București, 1993.
- Davidescu D. și Davidescu Velicica - Agricultură biologică, o variantă pentru exploatarea mică și mijlocii. Edit. Ceres, București, 1993.
- Davidescu D. (coord.) - Istoria științelor în România. Științele agricole. Edit. Academiei, București, 1994.
- Davidovici I. și colab. Utilizarea economica a factorilor de producție în întreprinderile agricole. Edit. Ceres, București, 1989.
- Diaconovich C. - Enciclopedia Română. Tomul III, Edit. Krafft, Sibiu, 1904.
- *** - Dicționar de economie agrară. Edit. Agro-Silvică, București, 1968.
- *** - Dicționar de economie politică. Edit. Politică, București, 1974.
- Didier M. - Economia: regulile jocului. Edit. Humanitas, București, 1994.
- Dineu I. și colab. - Pedologie ameliorativă. ASE București, 1996.
- Dobrotă N. (coord.) - ABC-ul economiei de piață. Edit. Viața Românească, București, 1991.
- Dorneanu A. - Dirijarea fertilității solului. Edit. Ceres, București, 1976.
- Dragomir V. și Rotam M. - Mărturii geodezice. Edit. Militară, București, 1986.

- Dragu T. - Reforma agrară. București, 1929.
- Drăgan C.J. și Demetrescu CM. - Economistul mileniului III Nicholas Georgescu-Roegen. Profetul arhitect al noii gândiri. Edit. Europa Nova, București, 1994.
- Dumitru D. și Lăpușan Al. - Stadiul actual al dezvoltării agriculturii și industriei alimentare. MAA, INCE, IEA, CIDE, București, 1993.
- Dumitru D., Popescu M. ș.a. - Evoluția prospectivă a agriculturii. Formarea agriculturii durabile și competitive prin forțele pieței. INCE, IEA, București, 1995.
- Dumitru D., Popescu M. ș.a. - Agricultura României, tendințe pe termen mediu și lung, Edit., Expert, București, 1997.
- *** - Encyclopedia Universalis. Corpus 20, France S.A. 1989.
- *** - Evoluția sectorului agro-alimentar în România. Raport anual 1997 al MAA, București, 1998.
- Farkas Al. - Economia de piață. Micro-, macro- și mondo-economie. Ed. Libris, Cluj Napoca, 1996.
- Filipescu C. - Obștea, statul și noul regim agrar. București, 1943.
- Florea N. (coord.) - Metodologia elaborării studiilor pedologice. Vol. I, II și III. Red depropagandă tehnică agricolă, București, 1986.
- Fonrier C. - Opere economice. Edit. Universitas, Chișinău, 1992.
- Gavrilăscu D. (coord.) - Restructurarea agriculturii și tranziția rurală în România. Edit. Agris, București, 1996.
- Gavrilăscu D. - Economia agroalimentară a României, Edit. Expert, București, 1996.
- Gavrilăscu D. (coord.) - Economii rurale locale. Edit. Agriș, București, 1997.
- Gemene Gh. - Costurile marginale la principalele produse agricole pe agro-ecosisteme și categorii de exploatații din județul Iași. Studiu, uz intern, SCA Podu-Iloaiei, Iași, 1992.
- Georgescu G. - Reforma economică și dezvoltarea durabilă. Edit. Economică, București, 1995.
- Georgescu-Roegen N. - Legea entropiei și procesul economic. Edit. Politică, București, 1979.
- Gherasim T.H. și Zaiț D. - Eficiența sistemelor de producție. Edit. Univ. "Al.I. Cuza" Iași, 1991.
- Giurgiu LA. și Tulai I.C. (coord.) - Teorie și practică financiară. Edit. Dacia, Cluj Napoca, 1985.
- Grădinarii M. - Estimațiuni industriale, rurale și civile. Edit. Virginia, Iași, 1994.
- Grădinarii M. - Instrumente de analiză economico-financiară a întreprinderilor agricole. Edit. Univ. „Al.I. Cuza” Iași, 1994.
- Hanke H. S. (coord.) - Privatizare și dezvoltare economică. Edit. Expert, București, 1992.
- Haret C. S. - Chestia țărănească. Instit. de Arte Grafice "Carol Gobl", București, 1905.

- Hăhnăjan V. - Repartizarea teritorială a producției agricole. Edit. Ceres, București, 1977.
- Hălmăjan V. - Metode și tehnici moderne de amplasare a culturilor în unitățile agricole. Edit. Ceres, București, 1984.
- Hartia S. - Probleme metodologice privind aprecierea economică a terenurilor agricole. Rev. Probleme de economie agrară, vol., București, 1965.
- Hartia S. - Aprecierea economică a terenurilor agricole. Edit. Agro-Silvică, București, 1966.
- Hartia S. - Influența condițiilor de producție asupra distribuirii rentei diferențiale în CAP. Rev. Probleme de economie agrară, vol. 4, București, 1966.
- Hartia S. - Problemele rentei diferențiale I și repartitia teritorială a producției agricole în CAP. Rev. Probleme de economie agrară, vol. 3, București, 1966.
- Hartia S. - Statistica agricolă și bonitarea economică a terenurilor agroicole, AS AS, București, 1967.
- Hartia S. - Aprecierea economică a fertilității terenurilor agricole. Sinteză documentară, ICDT, București, 1969.
- Hartia S. și Sârbu N. - Determinarea influenței calității pământului asupra rezultatelor de producție din gospodărie. Extras, București, 1970.
- Hartia S. - Valoarea terenurilor agricole. Sinteză 714, ASAS, CIDAS, București, 1971.
- Hartia S. - Prognoza producției medii în agricultură. Edit. Ceres, București, 1972.
- Hartia S. - Valoarea pământului utilizat în agricultură sau scos din circuitul agricol. ExTerra Aurum nr. 215, ASAS, IEA, București, 1990.
- Hera C. și Borlan, Z. - Ghid pentru alcătuirea planurilor de fertilizare. Edit. Ceres, București, 1980.
- Hurezeanu D. - Problema agrară și lupta țăranimii din România, 1904-1906. Edit. Științifică, București, 1961.
- *** - Ion Ionescu de la Brad. Lucrările simpozionului "Centenar comemorativ" Iași-Bacău, 14-15 dec 1991, SIRAR, IA, Iași, 1992.
- Ionescu C. (sub red) - Dicționar statistic economic. Ed. II, DCS, București, 1969.
- Ionescu de la Brad, I. - Agricultura română de la Bradu. Noua Typografie "G.I. Cubelca", Roman, 1886.
- Ionescu Sisești, G. - Dezvoltarea studiilor despre sol în România, București, 1937.
- Ionescu Sisești, G. - Discursuri parlamentare. București, 1940.
- Ionescu T. - Istoria gândirii economice din România. Edit. Economică, București, 1996.
- Ionesei Gh. - Problema amplasării și renta diferențială. Studiu, uz intern, Academia Română, Iași, ICE "Gh. Zane", 1994.

- Ionete C. și colab. - Transformarea sistemului economico-social, dezvoltarea piețelor și proprietatea. Probleme economice nr. 38-39/1994, INCE, CIDE, București, 1994.
- *** - Îndrumări pentru utilizarea datelor de raionare pedoclimatică, bonitare și caracterizare tehnologică a terenurilor agricole. ASAS, ICPA, uz intern, București, 1977.
- Kregel J. și colab. - Șocul pieței. Edit. Economică, București, 1995.
- Lahovari N.I. - Chestia agrară în România. Tipografia "Dor P. Cucu", București, 1907.
- Lazăr C. și colab. - Teoria economică generală. Edit. Economică, București, 1993.
- Lazăr T. - Acțiunea legii valorii în agricultura României. Edit. Politică București, 1977.
- *** - Legislație agrară. Edit. Lumina Lex, București, 1993.
- *** - Legislația funciară. Edit. Călin și Dana, Chișinău, 1996.
- Lenin V.I. - Opere. Vol. 5, 6, 13, 21 și 32, ESPLP, București, 1953, 1957, 1957, 1955, 1956.
- *** - Lucrările celui de al treilea simpozion "Aprecierea economică a terenurilor", Iași, 27sept-2oct. 1971. ASAS, documentare curentă nr. 310, Economia Agrară, CIDAS, București, vol. III (VII) nr. 20, 1971.
- Lup A. - Irigațiile în agricultura României. Edit. Agriș, București, 1997.
- Lupan E. - Dreptul mediului. Edit. Lumina Lex, București, 1993.
- Lupan H. N. - Contribuții la studiul rentei solului în România. În studii privitoare la prețuri și rentabilitate în agricultura României. București, 1936.
- Lupașcu Gh. - Geografia solurilor cu elemente de pedologie generală. Edit. Univ. „Al.I. Cuza” Iași, 1998.
- Lupașcu Gh. și colab. - Dicționar de știința și ecologia solului. Edit. Univ. „Al.I. Cuza”, Iași, 1998.
- Magazin P. și colab. - Economie, legislație agrară și protecția muncii. Edit. Didactică și Pedagogică București, 1979.
- Magazin P. și colab. - Economie agrară. Lucrări practice. CM, Universitatea Agronomică și Medicină Veterinară "Ion Ionescu de la Brad", Iași, 1996.
- Mahlin B.T. și colab. - Recomandări metodologice privind determinarea cortelor deimpozit funciar și de plată în arendă pentru pământ în condițiile Republicii Moldova, ICEA, Chișinău, uz intern, 1992.
- Malinschi V. - Aspecte actuale ale rentei funciare. Edit. Academiei, București, 1970.
- Malthus Th.R. - Eseu asupra principiului populației. Edit. Științifică, București, 1992.
- Mandache R. - Management în agricultură. Univ. „Al.I. Cuza” Iași, 1994.
- Mandache R. - Analiză economico-financiară în managementul întreprinderii agricole Univ. „Al.I. Cuza”, Iași, 1997.

- Manoilescu M. - Forțele naționale productive și comerțul exterior. Edit. Științifică și Enciclopedică, București, 1987.
- Marțian D.P. - Opere economice. Edit. Științifică, București, 1961.
- Marx K. - Capitalul, vol.II, p.I-II, vol IV, ESPLP/Edit. Politică, București, 1955-1959.
- Marx K. și Engels F. - Opere alese. Vol.I, Edit. Politică, București, 1966.
- Marx K. și Engels F. - Opere, vol. 25, p.II; 26, p. II; 30. Edit. Politică, București, 1973, 1983, 1969.
- Mănescu M. (coord.) - Avuția națională. Edit. Academiei, București, 1984.
- Mărgineanu D.G. - Energetica lumii vii. Edit. EDMPEX- Speranța, București, 1992.
- *** - Mediul înconjurător în România. CNS. Ediția 1996-1997.
- Miclăuș V. - Pedologie ameliorativă. Edit. Dacia, Cluj Napoca, 1991.
- Miclea M. - Cadastrul și cartea funciară. Edit. ALL, București, 1995.
- Mihăilă M. și colab. - Cadastrul general și publicitatea imobiliară. Edit. Ceres, București, 1995.
- Mohan Gh. și Neacșu P. - Teorii, legi, ipoteze și concepții în biologie. Edit. Scaiul, București, 1992.
- Moldoveanu C. - Organizarea agriculturii prin cooperatie. București, 1935.
- Moldoveanu C. - Cooperatia și problematica comasării proprietății țărănești, București, 1937.
- *** - Monitorul Oficial, partea I, București, colecția 1990-1997.
- Murgescu C. - Mersul ideilor economice la români. Vol. I-D, Edit. Științifică și Enciclopedică, București, 1987-1990.
- Nechita C.V. - Meditații economice eminesciene. Edit. Junimea, Iași, 1989.
- Nechita C.V. (coord.) - Economie politică, Vol. I și II. Edit. Porto Franco, Galați, 1991.
- Negrei C.C - Economia mediului. Vol. I. Bazele economiei mediului. ASE, București, 1995.
- Nițescu P.P. - Proprietatea parcelară și raționalizarea agricolă. București, 1932.
- *** - Noile reglementări privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale. - M.F., Edit. Economică, București, 1994.
- Olan Gh. și Măndicescu V. Cadastru funciar. Edit. Ceres, București, 1978.
- Oțiman I.P. - Agricultura României la cumpăna dintre milenii II și III. Edit. Helicon, Timișoara, 1994.
- Pană Viorica și colab. - Pământul și folosirea lui în agricultură. Edit. Ceres, București, 1994.
- Parpală O. - Agricultura României 1920-1939. Edit. Academiei, București, 1966.
- Parpală O. - Economii și politici agrare în lume. Edit. Politică, București, 1982.
- Parpală O. - Politici agrare în lumea contemporani sau strategia securității alimentare mondiale. ASE, București, 1995.

- Parpală O. - Economia agriculturii sau politica agrară la români. ASE București, 1995.
- Pascu P.D. - Părerii asupra crizei agricole. MAA, Regia M.O., Imprimeria Națională, București, 1931.
- Patraș J. și colab. - Tehnologii pentru principalele plante de cultură din Podișul Moldovei. SC A Podu-Doaiei, Iași, 1995.
- Patriche C. și Bohateret V.M. - Evaluarea calităților terenului în scopul cuantificării potențialului productiv al pământului. Sesiunea științifică "Factori și procese pedologice din zona temperată", Academia Română, Univ. „Al.I. Cuza”, 24-27 sept. 1997.
- Patriche C. - Cuantificarea parametrilor cadrului natural în diferite sisteme de evaluare a terenului. Studiu de caz: județul Iași. Lucrare de licență. Univ. „Al.I. Cuza”, Iași, 1997.
- Pătulea V. - Regimul juridic al circulației terenurilor situate în intravilanul localităților. Edit. Calistrat Hogaș, București, 1995.
- Pekar V. - Economie agroalimentară. Edit. Univ. „Al.I. Cuza” Iași, 1995.
- Pekar V. - Marketing agroalimentar. Edit. Junimea, Iași, 1997.
- Pekar V. și Grădinara M. - Agricultura României, tradiții și perspective. Edit. Univ. „Al.I. Cuza”, Iași, 1995.
- Pepelea N. și colab. - Administrația publică locală. Edit. Cronica, Iași, 1994.
- Pepelea N. și colab. - Fondul funciar. Edit. Cronica, Iași, 1994.
- Peter Gh. - Renta funciară în socialism. Rezumatul tezei de doctorat. Univ. "Babeș- Bolyai", Cluj Napoca, 1978.
- Ponomarev N.B. (coord.) - Dicționar politic. Edit. Politică, București, 1959.
- Popescu N. și Bădescu Gh. (coord) - Evaluarea întreprinderilor. Curs, ANEVAR, București, 1992.
- Popescu M. - Liberalizarea pieței funciare. Studiu. INCE, IEA București, uz intern, 1997.
- Pricop Gh. și Clarian M. - Dicționar de îmbunătățiri funciare. Vol. I și II, Edit. Ceres, București, 1987 și 1989.
- *** - Probleme de economie agrară. Anale, vol.III, 1966, ICCA, CDA, București, 1967.
- Raboca N. - Agricultura mondială, aspecte geografice. Edit. Sarmis, Cluj Napoca, 1994.
- Raffegau J. și Dubois F. - Evaluarea financiară a întreprinderii. Edit. Presse Universitaires, Paris, 1990.
- Rădulescu A. - Utilizarea rațională a fondului funciar. Edit. Ceres, București, 1978.
- *** - Reglementări privind contabilitatea. Rev. Finanțe, credit, contabilitate, București, nr. 9, 10, 11, 12/1992.
- *** - Repertoriul legislației economico-financiare la 1 ian. 1996. Curier legislativ nr. 18. Edit. Forum, București, 1996.
- Ricardo D. - Opere alese. Vol. I și II, Edit. Universitas, Chișinău, 1993.

- Rotam G.E. (coord) - Autogestiunea totală și arenda. Edit. Enciclopedică "Gh. Asachi", Chișinău, 1991.
- Safta-Romano E. - Dreptul de proprietate privată și publică în România. Edit. Graphix.Iași, 1993.
- Săulescu N. - Oamenii mari în slujba agriculturii. Edit. Tineretului, București, 1965.
- Săvulescu Tr. - O ramură a bogăției noastre la răspântie. București, 1937.
- Săvulescu Tr. - Circulația bunurilor agricole și problemele actuale ale agriculturii românești. București, 1947.
- Secieru C. - Economie agrară. Edit. Univ. "Al. I. Cuza" Iași, 1995.
- Secieru C. și Creangă Șt. - Economie agrară. Probleme și studii de caz. Edit. Univ. "Al. I. Cuza", Iași, 1995.
- Secieru C. - Alimentația și agricultura sub influența mecanismelor pieții mondiale. Edit. Mondograf, Constanța, 1996.
- Scrieciu Fl. - Arendarea bunurilor agricole. Edit. Tehnică Agricolă, București, 1994.
- Smith A. - Avuția națiunilor. Vol. I și 11, Edit. Universitas, Chișinău, 1992.
- Stan V.S. - Evaluarea întreprinderilor. Metode și uzanțe. Edit. Teora, București, 1996.
- Steiner R. - Bazele spiritual - științifice pentru prospectarea agriculturii. Edit. Triade, Cluj-Napoca, 1997.
- Sută-Selejan Sultana - Gândirea economică a lui Nicolae Bălcescu. Edit. Academiei, București, 1967.
- Sys, Ir. și colab. - Land evaluation. Part I, II, III. ITC Agricultural Publication nr.7, Brussels, 1991-1993.
- Șandru D. - Cadastrarea și comasarea terenului agricol în România între cele două războaie mondiale. Rev. Cercetări Agronomice în Moldova, Iași, Vol. 4, 1968.
- Șandru D. - Problema comasării micii proprietăți din România dintre cele două războaie mondiale. Anuarul Institutului de Istorie și Arheologie "A. D. Xenopol", Iași, Vol. VI, 1969.
- Șandru D. - Prețurile de expropriere în împroprietărire în legile agrare din 1918-1921 Anuarul Institutului de Istorie și Arheologie "A. D. Xenopol" Iași, Vol. VII, 1970.
- Șandru D. - Creditul agricol în România 1918-1944. București, 1985.
- Șandru D. - Gospodăria moșierească în România interbelică. Anuarul Institutului de Istorie și Arheologie "A. D. Xenopol", Iași, Vol. XXV/I, 1988.
- Șerban, M. - Problemele noastre social - agrare. București, 1914.
- Șomuz R.I. - Precizări necesare. Lumea nouă, XXXII, București, nr. 30 din 13 iulie 1939.
- Tănăsescu, Gh. și Peter, Gh. - Renta funciară diferențială și politica agrară în România. Edit. Politică, București, 1982.

- Teaci D. și Burt M. - Contribuții la metodică de bonitare economică a terenurilor agricole. AS AS, anale ICDA, Vol. 34, București, 1966.
- Teaci D. - Studii și cercetări privind bonitarea terenurilor agricole din România. Autoreferat, DCA, București, 1966.
- Teaci D. și colab. - Aspecte privind raionarea pedoclimatică și bonitarea terenurilor agricole din România la scara de 1:200000, pe județe. ASAS, Anale ICCPT, vol. 40, București, 1974.
- Teaci D. și colab. - Aspecte privind determinarea capacității de producție a terenurilor arabile din România pentru cultura porumbului. Anale ICCPT, Vol. 42, București, 1977.
- Teaci D. - Bonitarea terenurilor agricole. Edit. Ceres, București, 1980.
- Teaci D. - Utilizarea lucrărilor de bonitare și caracterizare tehnologică a terenurilor la organizarea și conducerea producției în unitățile agricole. MAA, Red Propagandă tehnică agricolă, București, 1989.
- Teșu I. și Baghinschi V. - Energie și agricultură. Edit. Ceres, București, 1984.
- *** - The Encyclopedia Americană, International Edition, vol.23, Americana Corporation, New York, 1971.
- *** - The New Palgrave. A Dictionary of the Economics. Edited by John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman, Vol.4, 1988.
- Thonon A. - L'etat de l'agriculture en Wallonie. CSWAAA. Edit. CEBEDOC, Liege, 1993.
- Timariu Gh. - Organizare integrală a teritoriului. Din experiența țărilor Comunității Economice Europene. Edit. Tehnică Agricolă. București, 1993.
- Timariu Gh. - Organizarea teritoriului și introducerea asolamentelor în exploatarea agricole. MAA, Edit. Tehnică Agricolă, București, 1993.
- Titulescu N. - Discursuri. Edit. Științifică, București, 1967.
- Tofan Al. - Organizarea unităților agricole. Edit. Sedcom Libris, Iași, 1995.
- Toffler A. și H. - A crea o nouă civilizație. Edit. Antet, București, 1995.
- Trascy M. - Produsele alimentare și agricultura în economia de piață. Studiu introductiv în teoria practică și politica agrară. Edit. IMPEX 92, București, 1993.
- *** - Tribuna Economică, București, colecție 1990-1997.
- Trocme S. și Gras R. - Solul și fertilizarea în pomicultură. MAA, red. Propagandă agricolă, București, 1977.
- Turdeanu L. - Întreprinderile și averile statului în România. Buletinul IER, București, anul XVI, nr. 7-9, iulie-sept, 1937.
- Turdeanu L. - Inventarierea averilor publice și controlul central al întreprinderilor publice în România. Buletinul IER, București, anul XVII, nr. 1-4, ian.-apr. 1939.
- Turdeanu L. - Avuția publică în România. Buletinul IER, București, anul XIX, nr. 1-6, ian.-iun. 1940.

-
- Turdeanu L. - Avuția națională a României. Extras revista Tribuna Financiară, București, nr. 145-151, București, 1947.
- Turdeanu L. - Avuția națională pe plan mondial și național. Edit. Academiei, București, 1993.
- Țăruș Didina și Negru A. - Previziune economică. Edit. Evrika, Chișinău, 1997.
- Vasiliu Cl. - Agricultura. În "Aspecte ale economiei românești". București, 1939.
- Vasiliu H. - Îmbunătățirea și organizarea agriculturii românești, Iași, 1942.
- Varos S. - Despre înzestrarea întreprinderilor agricole. Kalozsvar, 1898.
- Vintilă Irina și colab. - Situația agrochimică a solurilor din România. Prezent și viitor. Edit. Ceres, București, 1984.
- Vlădică Gh. și colab. - Evaluarea economică a resurselor funciare. ASAS, ICA, București, uz intern, 1996.
- Wistiughausen S. - Ferma biodinamică. Edit. Enciclopedică, București, 1994.
- Wonnacott P. - Economics. University of Western Ontario, 1986.
- Zahiu Letiția - Organizarea economico-socială a agriculturii în țările cu economie de piață. Edit. Mirton, București, 1991.
- Zahiu Letiția - Economia și organizarea unităților agricole. ASE, București, 1993.
- Zane Gh. - Studii. Edit. Eminescu, București, 1980.
- *** - Zonarea producției agricole pe județe. Sinteză, 1980, 1985, 1990. MAIA, ASASJCA, București, 1976.

CONTENTS

	<u>pag</u>
CONTENTS (in Romanian)	5
CONTENTS	7
ARGUMENT	9
INTRODUCTION	12
Chap. I: TECHNICAL BASIS FOR THE EVALUATION OF THE PRODUCTIVE POTENTIAL OF THE LAND AND OF THE DETERMINATION OF THE FUNCAR RENT	16
The analytical structure of the chapter	16
1.1. Agrochemical basis	20
1.2. Pedological basis	65
1.3. General land measurements	97
1.4. Social and exploitation premises	112
1.5. Naturalistic evaluation of the land	147
1.6. Energetic balance sheet of the vegetable production	171
Selective bibliography	177
Chap. II: LAND RENT IN DIFFERENT SCHOOLS AND ECONOMICAL CURRENTS	178
The analytical structure of the chapter	178
2.1. Preclassical economy	180
2.2. Classical non marxist economy	181
2.3. Malthusian theory	188
2.4. Marxist economy	191
2.5. Neoclassical economy	202
2.6. The land rent in the contemporary economical thought	205
Selective bibliography	207
Chap. III: ROMANIAN ECONOMICAL THOUGHT REGARDING THE LAND RENT	208
The analytical structure of the chapter	208
3.1. Aspects which fulfill the contents of the land rent according to different Romanian economical specialists	209
3.2. Land rent in Romania before 1945	258
3.3. Considerations on the land rent after 1945	262
Selective bibliography	265
Chap. IV: THE EVOLUTION OF QUANTIFICATION MODALITIES	266
The analytical structure of the chapter	266
4.1. Classical theories regarding the determination of the land rent	267
4.2. Theoretical considerations regarding the establishment of the land rent	295
4.3. Calculations regarding the land rent	305
4.4. Methodological views regarding the determination of the land rent in the Moldavian Republic	311
Selective bibliography	317
Chap. V: THEORETICAL AND ECONOMICAL PRACTICE REGARDING THE EVALUATION OF LAND AS A SUBSIDIARY ELEMENT OF THE LAND RENT	318
The analytical structure of the chapter	318
5.1. The price for the Romanian land in the 19 th and in the 20 th century	324
5.2. The establishment of the value of the land. Theory and practice	341
5.3. Laws regarding the land patrimony	357
5.4. The land - a component part of the national assets	367
5.5. Aspects of the evaluation of lands in other countries.	378
Selective bibliography	396
Chap. VI: NEW METHODOLOGICAL ASPECTS REGARDING THE DETERMINATION OF THE LAND RENT AND OF THE VALUE OF THE AGRICULTURAL LANDS	397
The analytical structure of the chapter	397
6.1. The determination of the land rent by the "real value" method	397
6.2. Possibilities of improving the qualitative bookkeeping of lands	409
6.3. Operational possibilities for the evaluation of lands	412
Selective bibliography	420
FINAL CONCLUSIONS	421
ABSTRACT	425
GENERAL BIBLIOGRAPHY	426
ANNEX	431
TABLES LIST, ANNEXES LIST, SCHEDULES LIST	487
INDEXES OF AUTHORS	494

ABSTRACT**CONTRIBUTIONS REGARDING THE DETERMINATION
OF THE LAND RENT IN AGRICULTURE**

The land rent is an economical category very much discussed about in the last two centuries.

Taking into account that this land rent is a measurement with a hidden value, the way in which this was made, and also its spreading suffered a lot of changes from one period to another, from one economical School to another.

This work wants to try to clarify the means for the determination of the land rent. I took into account the technical basis for the formation of the land rent and also the economical theory and practice regarding the acknowledgment and the determination of the land rent in different Schools and economical currents in the Universal and Romanian economy.

This study presents some new elements regarding the establishment of the qualitative potential of lands through the calculation of the bonitary notes for each private title, and also a new methodology for the calculation of the land rent on the "real value" basis of the vegetable production for a given piece of land, taking into account its fertility, and some operational modalities for the establishment of the value of the land. I suggested that a new discipline should be born and its name would be: "Land measurement" and also made some technical, economical or juridical proposals at the end of my work.

This study is interesting both for the technical specialists and for the economical ones offering to the decisional legislative and administrative organisms at the ministry level, a lot of suggestions regarding the improvement of the present day system for the bookkeeping, evaluation, fees and the administration of lands taking into account the fact that for this it is necessary for us to know the mechanism of the formation and of the use of the land rent.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 9/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**MUTAȚII PREVIZIBILE ÎN VIAȚA
ECONOMICĂ ȘI SOCIALĂ
A POPULAȚIEI RURALE**

Mihai PAPUC

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. RESTRUCTURAREA ECONOMICĂ RURALĂ ÎN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST	347
2. FENOMENE ACTUALE DEMOSOCIALE ÎN RÂNDUL POPULAȚIEI RURALE	352
3. INFLUENȚA APLICĂRII LEGII FONDULUI FUNCİAR ÎN REVITALIZAREA SOCIOECONOMICĂ A SATULUI ROMÂNESC	357
4. IMPACTUL CREȘTERII DISPONIBILITĂȚILOR BĂNEȘTI ALE POPULAȚIEI RURALE ASUPRA CERERII DE MĂRFURI ȘI SERVICII.....	361
5. MUTAȚII POSIBILE PSIHOSOCIALE ÎN MEDIUL RURAL SUB INFLUENȚA DEZVOLTĂRII AGROTURISMULUI.....	363
6. REFLECTAREA TRADIȚIILOR, OBICEIURILOR ȘI OBIȘNUINȚELOR RURALE ÎN NECESITĂȚILE DE PRODUSE ȘI SERVICII.....	365
BIBLIOGRAFIE	368

1. RESTRUCTURAREA ECONOMICĂ RURALĂ ÎN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST

Începând cu anul 1985, în Europa Centrală și de Est s-au produs schimbări fundamentale, promotorul acestora fiind președintele Uniunii Sovietice de atunci Mihail Gorbaciov. În consens cu vederile mai democratice ale celui mai puternic președinte din lume, Uniunea Europeană a luat inițiativa normalizării relațiilor, în special a celor comerciale, dintre acestea și țările membre CAER. În consecință, în anul 1974 Uniunea Europeană a propus un acord general de comerț cu fiecare membru al CAER, în anul 1988 s-a semnat o Declarație Comună între Est și Vest pentru ca la 9 noiembrie 1989 să cadă zidul Berlinului - simbolul divizării artificiale a Europei - ceea ce a însemnat triumful democrației și libertății în fostele țări socialiste.

Din anul 1990 majoritatea țărilor din Centrul și Estul Europei se confruntă cu noua experiență a tranziției spre economia de piață (31).

Spațiul rural, cu domeniul lui cel mai important agricultura, ocupă un loc important în economia acestor țări având în vedere că 25% din forța de muncă este ocupată în acest sector față de numai 6% în țările Uniunii Europene.

Se cunoaște că, în anii comunismului, cea mai mare parte a fondului funciar și a bunurilor agricole din țările foste socialiste au fost socializate sub forma întreprinderilor agricole de stat și a cooperativelor agricole de producție (tot ca monopol al proprietății colective) apărând fenomenul de depersonalizare a proprietății.

În cadrul procesului complex de racordare a economiilor naționale din Centrul și Estul Europei la fluxurile economice comunitare, agricultura se confruntă cu restructurarea și privatizarea formelor de organizare a procesului productiv. De aceea, într-o primă fază, s-a impus necesitatea elaborării unei legislații funciare noi și a unor măsuri imediate de distribuire a pământului. Principalele legi și măsuri de privatizare și restructurare agrară în țările din Centrul și Estul Europei sunt redate în tabelul 1.

Definirea beneficiarilor și stabilirea titlurilor de proprietate în procesul de privatizare al fermelor de stat și al cooperativelor agricole s-au efectuat în mod diferit de la o țară la alta.

În primul rând se menționează că întreprinderile agricole de stat din fostele țări socialiste au rămas în general intacte în ceea ce privește fondul funciar, privatizarea constând până acum în distribuirea de acțiuni pentru foștii proprietari (România) sau transferarea bunurilor nefunciare în proprietate privată și păstrarea pământului în proprietatea statului (Ungaria) sau cel mult arendarea acestuia (Republica Cehă, Republica Slovacă). Ultimele trei țări

menționate au ales și calea păstrării structurii fermelor colective prin compensarea foștilor proprietari și privatizarea acestora.

Tabelul 1 - Legi și măsuri în domeniul reformei agrare în Europa Centrală și de Est după anul 1990

Țara	Legislația	Anul emiterii	Măsuri de reformă agrară	Anul aplicării
Albania	Legea pământului	iul. 1991	Distribuirea pământului din cooperativele agricole Distribuirea pământului din fermele de stat	aug. 1991 oct. 1991
Bulgaria	Legea pe proprietatea și folosirea pământului	ian. 1991 mar. 1991		
Republica Cehă și Republica Slovacă	Legea funciară Legea transformării cooperativelor	mai 1991 febr. 1992 dec. 1991		
Germania de Est	Legea adaptării agriculturii la economia de piață	iun. 1990 apr. 1991	Înființarea creditului pentru privatizare	iun. 1990
Ungaria	Legea compensației Legea transformării cooperativelor Legea cooperativelor Legea funciară	apr. 1991 ian. 1991 apr. 1992 apr. 1994	Regulile Curții Constituționale împotriva restituirii imediate	oct. 1990
România	Legea fondului funciar Legea companiilor agricole și alte tipuri de asociații agricole	febr. 1991 apr. 1991	Restituirea a 0,5 ha pentru fiecare lucrător agricol și 0,25 ha pentru ceilalți locuitori ai satelor Punerea în posesie a foștilor proprietari de pământ	febr. 1990 începând cu 1991
Republica Moldova	Legea proprietății Legea priorității dezvoltării sociale a satelor și complexelor agroindustriale Codul funciar Legea fermelor țărănești Legea cooperării	ian. 1991 feb. 1991 dec. 1991 feb. 1995 ian. 1992		

Țara	Legislația	Anul emiterii	Măsuri de reformă agrară	Anul aplicării
	Legea prețului standard al pământului	dec. 1994		
Estonia	Legea reformei pământului Legea reformei agricole Legea concesiunii pământului	oct. 1991 mar. 1992 iun. 1992		
Letonia	Legea reformei funciare Legea privatizării bunurilor în ferme colective	nov. 1990 ian. 1991		
Lituania	Legea reformei funciare	1991 1993	Reglementarea relațiilor funciare	oct. 1993
Rusia	Legea reformei funciare Legea fermelor private Codul funciar	nov. 1990 nov. 1990 apr. 1991	Practica transformărilor agrare Privatizarea loturilor funciare	apr. 1994 febr. 1992
Ucraina	Codul funciar Legea fermierilor privați Legea întreprinderilor colective	dec. 1990 dec. 1991 febr. 1992	Procedura distribuției de acțiuni în rândul proprietarilor de pământ	aug. 1995

Sursa: Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries. Working Document - European Commission Directorate General for Agriculture, 1995

O situație aparte prezintă Polonia și Slovenia care au avut doar 19% și respectiv 8% din suprafața agricolă a țării în proprietate de stat și care au transferat acest pământ către fermele private cu condiția menținerii personalului muncitor. Întrucât cele două țări au avut și înainte de 1990 cea mai mare parte a suprafeței agricole în proprietate privată (77% și respectiv 92%), accentul a fost pus pe promovarea și dezvoltarea gospodăriilor rurale după modelul comunitar.

În țările din fosta Uniune Sovietică și Bulgaria nu a existat o distincție netă între sovhozuri (ferme de stat) și colhozuri (ferme colective). De-a lungul anilor acestea s-au transformat din ferme de stat în ferme colective sau au fost integrate în mari complexe agroindustriale care apoi au suferit un proces de lichidare prin privatizare sau crearea unor noi forme de cooperative. Procesul este încă departe de a fi complet.

În Germania de Est fermele de stat sunt în majoritate închiriate către utilizatori din afară, până la rezolvarea unor dificultăți juridice privind restituirea

către foștii proprietari, iar în Albania fermele de stat au fost lichidate prin vânzarea activelor și distribuirea pământului către muncitori.

Principalele trăsături ale privatizării funciare și structura fermelor în țările Europei Centrale și de Est sunt redată în tabelele 2 și 3.

Tabelul 2 – Principalele trăsături ale privatizării funciare în Europa Centrală și de Est

Țara	Modul de privatizare	Restricții dimensionale	Circulația terenurilor
Albania	Compensații cu garanții de stat Împroprietărirea foștilor proprietari din mediul rural	Fără restricții	Interzisă vânzarea-cumpărarea
Bulgaria	Restituirea pământului sau substituie Arendarea	Proprietate 30 ha Arendă nelimitată	Permisă vânzarea-cumpărarea
Republica Cehă Republica Slovacă	Restituirea pământului Arendarea pentru utilizatori protejați de lege	Max. 250 ha pentru o familie	Permisă vânzarea-cumpărarea
Germania de Est	Restituirea pământului Arendarea pentru utilizatorii protejați de lege	Nelimitat	Permisă vânzarea-cumpărarea
Ungaria	Restituirea prin garanții compensate	Max. 300 ha	Permisă vânzarea-cumpărarea
Polonia	Restituirea în parte a pământului din proprietatea de stat	Nelimitat	Permisă vânzarea-cumpărarea
România	Restituirea pământului Acordarea de pământ în proprietate	10* ha 100 ha arendate	Interzisă vânzarea-cumpărarea după 3 ani de la restituire și 10 ani de la acordare **
Estonia		Nelimitat	Permisă vânzarea-cumpărarea
Letonia	Restituirea pământului sau substituie și compensarea		

* Modificată ulterior la 50 ha.

** Permisă după 1997.

Sursa: Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries. Working Document - European Commission Directorate General for Agriculture, 1995.

Tabelul 3 - Structura fermelor în Europa Centrală și de Est

-%-

Țara	Proporția în suprafața agricolă totală -%					
	Cooperative		Firme de stat		Firme private	
	înainte de 1985	după 1985	înainte de 1985	după 1985	înainte de 1985	după 1985
Polonia	4	4	19	18	77	78
Ungaria	80	55	14	7	6	38
Republica Cehă	61	48	38	3	1	49
Republica Slovacia	68	63	26	16	6	13
Slovenia			8	7	92	93
România	61	35	14	14	25	51
Bulgaria		41	90	40	10	19
Lituania		35	91	1	9	64
Letonia		17	96	2	4	81
Estonia		33	96		4	67

Sursa: *Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries. Working Document - European Commission Directorate General for Agriculture, 1995*

Situația agrară a continentului european, existentă din 1945 până în 1985, când au început schimbările fundamentale, conduce la o singură concluzie: sistemul colectivizat a reprezentat un experiment macroeconomic și macrosocial fără precedent în istoria omenirii, care a dovedit fără putere de tăgadă falimentul economic, degradarea materială, profesională și morală a țărănimii și transformarea agriculturii dintr-un subsistem economic de piață într-un subsistem de subzistență la nivel național. Mai trebuie adăugat că, în timp ce în țările vest-europene, statul intervine ca regulator economico-financiar și fiscal în sistemul agroalimentar, în țările socialiste, statul, respectiv guvernul, a fost un mare agent economic.

În acest context, procesul redefinirii rolului agriculturii din țările central și est-europene se dovedește a fi foarte complex și de lungă durată.

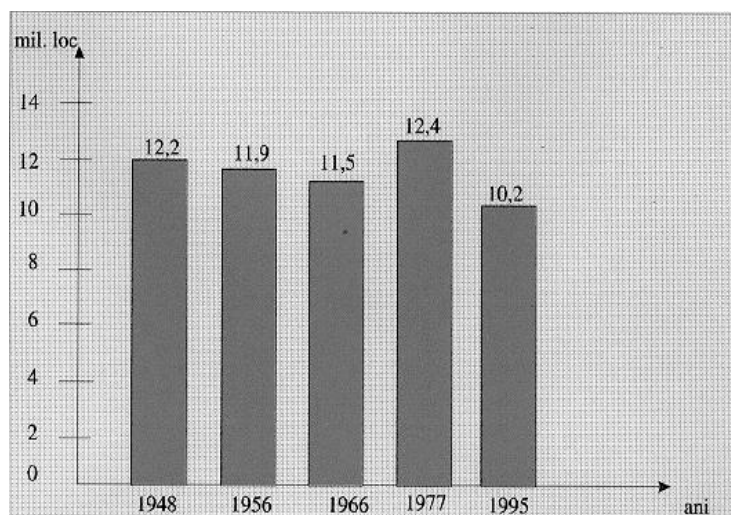
2. FENOMENE ACTUALE DEMOSOCIALE ÎN RÂNDUL POPULAȚIEI RURALE

Transformările economico-sociale de o amploare deosebită care au avut loc în țara noastră în a doua jumătate a secolului al XX lea cum ar fi: cooperativizarea agriculturii și mecanizarea muncilor agricole, industrializarea galopantă vizând repartitia echilibrată în profil teritorial a forțelor de producție, urbanizarea forțată etc. au determinat mutații profunde în sistemul așezărilor omenești la nivel național, dar și regional și au dus, concomitent, la schimbări calitative și cantitative esențiale în rândul populației urbane și rurale. Puternica restructurare a "sistemului natural" după 1950, sub influența factorului politic-decizional și al celui economic a avut efecte deosebite asupra dezvoltării și structurii rețelei de așezări, asupra redistribuirii populației în teritoriu cu transformări profunde în mediul urban, dar cu consecințe negative asupra vieții satului românesc, în special asupra fenomenelor demografice derulate în mediul rural.

În primul rând asistăm la un proces continuu de reducere a populației rurale care în termeni sociologici se numește "desruralizare". Astfel în timp ce pe ansamblul țării populația totală crește în perioada 1948-1995 cu 43,4%, populația rurală prezintă un declin evident atât ca număr absolut - de la 12159485 în anul 1948 la 10223756 locuitori în 1995, cu aproape 15% mai puțin, cât și ca pondere (de la 76,6% la numai 45,1%) - figura nr.1. În aceeași perioadă populația urbană a crescut de peste trei ori.

Această "desruralizare" s-a manifestat cu o intensitate diferită la nivel zonal-regional: provinciile Banat-Crișana și Transilvania au fost marcate de o puternică depopulare (cu 17,3%, respectiv 17,4%), în Maramureș și Moldova procentul de diminuare este de 8,2%, respectiv 11,2%. Numărul județelor care concentrează în zona rurală o mare parte a populației (80%) scade de la 75% în 1948 la 0 în 1995, iar al celor care au sub 60% populație rurală, crește la 75% în anul 1995.

Populația rurală a României a scăzut, periodic și destul de mult ca număr, și prin procesul de promovare a unor așezări rurale dezvoltate, viabile din punct de vedere economic și demografic, în categoria orașelor. Astfel în anul 1956 s-au declarat 33 noi orașe care au transferat în mediul urban 293414 locuitori, în intervalul 1956-1966 s-au mai adăugat 12 orașe noi cu un transfer de 115438 locuitori și după 1966 s-au adăugat mediului urban încă aproximativ 800000 locuitori prin transformarea satelor în orașe.

Figura 1 - Evoluția populației rurale din România

Sursa: Calitatea vieții, nr. 6/1995.

Un alt fenomen important în mediul rural este "feminizarea" populației. Proporția femeilor în totalul populației rurale, deși în scădere, se menține la un nivel superior celei a bărbaților 50,4% în anul 1992 și 50,3% în 1995. "Feminizarea" operează selectiv, afectând persoanele de peste 40 de ani și devenind simptomatică pe măsura înaintării în vârstă. În acest sens datele ultimului recensământ sunt relevante (tabelul 4).

Fenomenul "feminizării" ruralului se manifestă și în plan teritorial, de la zone în care ponderea bărbaților este dominantă, cu 971-993 femei/1000 bărbați (județele Alba, Covasna, Harghita, Bacău, Iași, Galați, Brăila, Constanța, Tulcea) la zone cu o tendință mai accentuată de "feminizare", 1040-1058 femei la 1000 bărbați (județele Argeș, Arad, Dolj, Mehedinți).

Tabelul 4 - Numărul de femei la 1000 bărbați pe grupe de vârstă în mediul rural

Grupa de vârstă	Nr. femei la 1000 bărbați
0 - 14 ani	953
15 - 39 ani	862
40 - 49 ani	1.061
50 - 54 ani	1.083
55 - 64 ani	1.100
67 - 74 ani	1.283
75 ani și peste	1.518
Media pe rural	1.017

Sursa: Capitalul uman în agricultură, - IEA, 1996.

Evoluția populației rurale în ultimele două decenii este marcată de o puternică tendință de "îmbătrânire". Se înregistrează o creștere a presiunii populației vârstnice (60 de ani și peste) asupra populației tinere (0-14 ani), raportul dintre acestea mărindu-se de aproximativ 2,3 ori (tabelul 4).

Analiza distribuției teritoriale pune în evidență zone cu o populație relativ tânără în care proporția persoanelor în vârstă de 0-14 ani reprezintă 24-26%, iar a celor bătrâne 18-19% (județele Iași, Suceava, Sibiu, Brașov, Maramureș, Bistrița și Constanța cu cea mai tânără populație rurală). La cealaltă extremă se află județele Teleorman cu cel mai ridicat grad de îmbătrânire (1950 persoane de 60 de ani și peste /1000 persoane de 0-14 ani) urmate de Dolj și Hunedoara (1585/1000 și respectiv 1559/1000). Aproximativ jumătate din județele țării se confruntă cu situația accentuării "îmbătrânirii" populației în care ponderea persoanelor de peste 60 de ani este de 23-27,5%.

Procesul de "îmbătrânire" afectează într-o mai mare măsură populația feminină din rural, întrucât femeile din acest mediu trăiesc mai mult decât bărbații, durata medie de viață fiind de 72,66 ani față de 64,70 ani durata medie de viață a bărbaților.

Natalitatea a înregistrat pe ansamblul mediului rural în ultimii 50 de ani o tendință generală de scădere întreruptă doar de intervenția factorului politic în 1967 și următorii ani când acest indice a înregistrat o redresare puternică. În medie, în intervalul 1948-1956 s-au înregistrat valori ridicate, până la 26,8 la mie, dar o dată cu cooperativizarea agriculturii și mecanizarea muncilor agricole se instalează un proces de scădere treptată cu valori medii de 18,9 la mie în intervalul 1956-1966 și de 13,2 la mie în intervalul 1977-1995.

Cele mai defavorizate zone sunt în județele Teleorman - 19,9 la mie, Caraș-Severin - 10,2 la mie, Ilfov - 9,4 la mie, Hunedoara - 8,8 la mie.

Mortalitatea generală, mai mare în rural decât în urban și media pe țară, este în continuă creștere după anul 1966 de la 10,3 la mie în perioada 1967-1974 la 12,3 la mie în 1983 și la 14,9 la mie în 1993 pentru ca în anul 1995 să fie de 15,1 la mie.

În conjunctura procesului avansat de "îmbătrânire" demografică a populației rurale s-a ajuns ca sporul natural să fie negativ începând cu anul 1992. Acesta a fost de -1,0 la mie în 1992, -2,2 la mie în 1993 și -2,3 la mie în 1995.

Nivelul instrucțional al populației rurale s-a îmbunătățit cantitativ și calitativ mai ales în ultimele decenii.

Structural, are loc o creștere semnificativă a ponderii persoanelor care au absolvit un liceu, o școală postliceală și tehnică de maiștri de la 3,9% în 1977 la 9,8% în 1995, a celor cu școală profesională de la 6,9% la 11,3% în prezent, a persoanelor cu gimnaziu de la 25,5% la 36,9% și a celor cu pregătire superioară de la 0,8% la 1,1%. Această creștere calitativă a condus la diminuarea ponderii populației cu pregătire primară sau fără școală absolvită de la 62,9% la 40,9%.

Din perspectiva analizei structurale diferențiată pe sexe, rezultă că populația masculină are un ascendent asupra populației feminine prin cuprinderea a 65,1% din totalul persoanelor în vârstă de 12 ani și peste în categoria absolvenților de învățământ secundar, pe când populația rurală feminină are într-o proporție mare - 36,5% - cel mult școală primară și 11,1% nu au nici un fel de școală (tabelul 5).

Tabelul 5 - Distribuția populației rurale în vârstă de peste 12 ani după nivelul școlii absolvite

-%-

Școala absolvită	Total rural	Total masculin	Total feminin
Învățământ superior	1,1	0,3	0,8
din care agricol	0,2	0,2	0,1
Învățământ secundar	58,0	65,1	51,1
din care:			
- postliceal	0,6	1,0	0,2
- liceal	9,1	9,2	9,2
- profesional, complementar sau ucenicie	11,3	10,7	4,7
- gimnazial	36,9	36,7	37,1
Învățământ primar	33,1	29,7	36,5
Fără școală absolvită	7,4	3,7	11,1
Școală absolvită nedecларată	0,4	0,3	0,5

Sursa: Recensământul populației și locuințelor din 7 ianuarie 1992, CNS, România 1994.

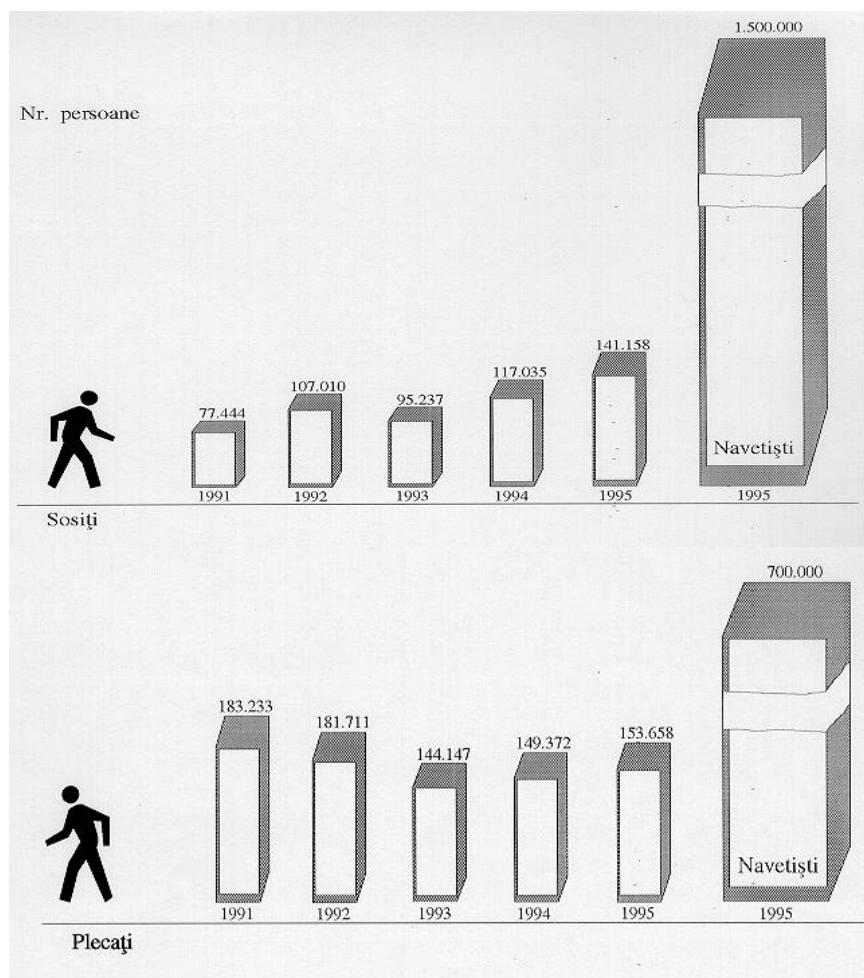
Un fenomen cu implicații deosebite asupra cererii de mărfuri și servicii a populației și care a devenit după anul 1989 un obicei constant al populației urbane este cel de navetism dinspre urban spre rural, adică în sens invers față de practicarea acestuia în anii comunismului. Din cercetările efectuate de Institutul de Economie Agrară și Institutul pentru Cercetarea Calității Vieții a reieșit că, deși în mediul rural este înregistrată o populație activă de aproximativ 3,5 milioane persoane din 9,5 milioane pe total țară, practic peste 50% din aceasta, adică peste 6 milioane persoane, prestează într-un fel sau altul muncă în agricultură.

Mai accentuat este navetismul de sfârșit de săptămână când o bună parte a populației urbane (cca. 1,5 milioane persoane) se deplasează în localitățile rurale natale pentru a-și lucra pământul pe care l-a primit ca moștenire sau pentru a-și ajuta familia rămasă la țară.

Există și o populație urbană care și-a construit sau și-a modernizat case în rural și care locuiește în cea mai mare parte a anului la sate. Se apreciază că numărul acestora nu depășește 500000 persoane și este alcătuită în mare parte din pensionari.

Se poate aminti și de fenomenul migrației populației care a provocat grave dezechilibre între sat și oraș în perioada mării industrializări a anilor '70, dar care în momentul de față nu este de natură a influența în mod decisiv forța de muncă și cererea de mărfuri și servicii din mediul rural (graficul din figura 2)

Figura 2 - Migrația și navetismul populației în și din localitățile rurale



3. INFLUENȚA APLICĂRII LEGII FONDULUI FUNCICIAR ÎN REVITALIZAREA SOCIOECONOMICĂ A SATULUI ROMÂNESC

Restructurarea sistemelor agricole din România după 1989 a avut în vedere trei tipuri de unități de producție agricolă: fermele de stat, cooperativele agricole și micii proprietari. Rezultatele aplicării Legii fondului funciar și ale privatizării sunt diferite, atât în ceea ce privește posesia pământului și a mijloacelor de producție cât și în privința randamentelor obținute și a împărțirii acestora.

A. În primul rând fermele de stat, în număr de 627, numite în trecut Întreprinderi Agricole de Stat (IAS-uri), și după 1989, societăți comerciale pe acțiuni, dețineau în 1995 1338 mii ha pământ agricol din care peste 50% irigate. Aceste ferme și-au păstrat toate mijloacele fixe și efectivele de animale și de asemenea angajații în număr de aprox. 300000 persoane. Bunurile aparțin statului cât și proprietarilor privați care au făcut dovada deținerii de pământ pe teritoriile acestora și care au primit acțiuni în cadrul noilor societăți comerciale. Fermele respective operează cu structură de management proprie noii structuri de organizare în care Adunarea Generală a Acționarilor este controlată de stat prin Fondul Proprietății de Stat.

Producția principalelor produse agricole și animale, în perioada 1990-1996, a fost în general în scădere datorită diminuării suprafețelor agricole (de la 1912 mii ha în 1991 la 1338 mii ha în 1995), dar randamentele la ha și pe animal s-au menținut sau au fost superioare celor obținute în societățile agricole private. Explicația constă în gradul ridicat de mecanizare a lucrărilor agricole, sistemul organizat al muncilor agricole, irigații, sistemul preferențial de aprovizionare și credite acordat de stat.

Ca urmare, acționarii societăților comerciale pe acțiuni cu capital majoritar de stat, inclusiv persoanele private (care dețin aproape 45% din acțiuni) au beneficiat în condiții mai avantajoase față de restul populației rurale de rezultatele activității acestor ferme. Mai mult, angajații fermelor au cel mai bun nivel de trai rural, întrucât în afară de salarii se bucură și de alte avantaje cum ar fi: achiziționarea de produse de fermă sub prețurile pieței, alocații suplimentare pentru copii, bonificații de sărbători, asigurare medicală, o jumătate de ha pământ în folosință personală etc. De aceea, atât acționarii cât și salariații fermelor de stat au fost promotorii unor investiții mai de anvergură în gospodăriile individuale sau în inițierea unor afaceri private.

B. Sectorul cooperativelor agricole (CAP-uri) a deținut cea mai mare suprafață de pământ în 1989 (8602 mii ha teren agricol din care 6578 mii ha arabil). Prin aplicarea Legii fondului funciar nr. 18/1991, foștii proprietari de

pământ din raza acestor cooperative au fost îndreptățiți la retrocedarea a maximum 10 ha teren corelat cu suprafața deținută anterior (actualmente se discută în Parlament amendarea legii prin extinderea suprafeței la 50 ha). Beneficiarii acestei legi au fost aproape 5,1 milioane persoane, din care numai 3,5 milioane sunt activ angajate în producția agricolă (restul fiind rezidenți urbani care nu au experiență agricolă).

Noile structuri agricole înființate conform legii după 1989, respectiv societățile agricole cu personalitate juridică (4000 societăți cuprinzând 780000 fermieri și 2 milioane ha pământ) și asociațiile familiale (13800 asociații cu 720000 membri și 1,4 milioane ha pământ) au avut de întâmpinat cele mai mari greutăți în exploatarea agricolă din mai multe motive: distrugerea în masă a patrimoniului fostelor CAP-uri și lipsirea de mijloace de producție a noilor organizații, lipsă de experiență în organizare, personal muncitor insuficient, lipsă acută de mijloace financiare, condiții grele impuse de stat în mecanizarea lucrărilor agricole și aprovizionarea cu îngrășăminte etc.

În cadrul acestor forme de organizare rurală s-a observat, în perioada analizată, cel mai mare declin la principalele produse agricole și animale (tabelul 6), de aceea și veniturile acestor categorii de fermieri au fost mai modeste înscriindu-se în cele de subzistență.

În sfârșit, în categoria fermierilor independenți se înscriu cca. 3480400 mici proprietari cu aprox. 8353000 ha. Este de remarcat că, deși lipsiți de mijloace de producție eficiente (tractoare, combine, cultivatoare) și în ciuda dificultăților întâmpinate în obținerea de credite și plata lucrărilor agricole, acești fermieri individuali au obținut cele mai mari producții agricole în special la porumb, orz și cartofi și sunt deținătorii majorității covârșitoare a animalelor.

**Tabelul 6 - Volumul producției principalelor produse agricole
în 1989, 1993 și 1995**

PRODUSUL	U.M.	TOTAL			SECTOR DE STAT			COOPERATIVE/ASOCIAȚII			FERMIERI INDEPENDENȚI		
		1989	1993	1995	1989	1993	1995	1989	1993	1995	1989	1993	1995
Grâu	mii tone	7935	5355	7709	1472	1325	1779	6191	1507	2132	272	2522	3798
Porumb	mii tone	6762	7987	9923	1233	745	798	3829	1436	2388	1700	5805	6742
Floarea soarelui	mii tone	660	696	933	148	222	258	504	234	315	9	240	360
Sfeclă de zahăr	mii tone	6771	1776	2654	961	390	510	5527	622	712	283	765	1432
Cartofi	mii tone	4420	3709	3020	466	314	132	1992	328	194	1963	3067	2694
Legume	mii tone	3726	2872	2871	1474	442	310	1063	108	93	1788	2322	2467

PRODUSUL	U.M.	TOTAL			SECTOR DE STAT			COOPERATIVE/ASOCIAȚII			FERMIERI INDEPENDENȚI		
		1989	1993	1995	1989	1993	1995	1989	1993	1995	1989	1993	1995
Fructe	mii tone	1580	2182	917	572	573	247	233	48	51	775	1561	619
Carne vită viu	mii tone	351	402	412	73	63	36	120	11	6	158	328	370
Carne porc viu	mii tone	879	907	882	367	347	361	73	58	35	439	502	484
Carne oaie viu	mii tone	188	170	152	23	13	13	41	2	-	124	155	139
Păsări	mii tone	471	407	355	152	137	132	29	14	11	290	286	212
Lapte oaie	mii hl.	41	41	37	8	5	3	12	1	2	21	35	32

Sursa: studii IEA Anuarul statistic al României, 1996.

Din aceste motive și cele mai mari investiții în privința cumpărărilor de animale, echipamentelor pentru lucrat pământul, construcțiilor de case și anexe, înființării de plantații se găsesc la această categorie a populației rurale (tabelul 7)

Tabelul 7 - Comportamentul față de investiții la fermierii asociați și neasociați pe zone

Categoriile de investiții tone	Animale cumpărate		Echipament cumpărat		Construcții efectuate		Plantații înființate	
	asociați	neasociați	asociați	neasociați	asociați	neasociați	asociați	neasociați
TOTAL	15,7	18,1	3,9	2,7	3,6	5,6	2,0	3,0
Maramureș	-	6,2	-	4,1	-	-	-	6,2
Banat Crișana	8,3	11,4	-	4,1	4,1	5,5	-	5,5
Transilvania	10,3	22,9	-	3,1	-	3,7	-	2,4
Oltenia	11,7	12,0	-	1,0	3,9	17,0	-	-
Muntenia	15,1	12,2	3,9	-	5,9	4,3	1,9	6,1
Dobrogea	22,5	-	2,5	-	-	-	5,0	-
Bucovina	-	19,3	-	3,2	-	3,2	-	-
Moldova	20,9	37,5	9,8	5,6	2,4	2,2	3,7	1,1
Regiunea de câmpie	16,6	16,6	3,0	2,2	4,9	7,7	2,2	2,2
Regiunea deluroasă	14,0	20,3	6,5	2,7	0,9	7,6	1,8	3,1
Regiunea montană	9,0	171	-	3,1	-	1,8	-	3,6

-% -

Categorii de investiții tone	Animale cumpărate		Echipament cumpărat		Construcții efectuate		Plantații înființate	
	asociați	neasociați	asociați	neasociați	asociați	neasociați	asociați	neasociați
Zona necooperativizată înainte de 1989	11,1	16,9	-	2,7	-	1,6	11,1	4,9
Zona cooperativizată înainte de 1989	15,8	18,6	4,0	2,7	3,7	7,2	1,8	2,2

Sursa: studii IEA 1995.

Rezultă că privatizarea masivă a pământului și a șeptelului de animale care a apărut în primii ani de după revoluție, mai ales după punerea în aplicare a Legii fondului funciar a produs modificări profunde în lumea satului românesc, în special în ceea ce privește regimul de proprietate și structurile agrare. Acestea au avut un impact în general pozitiv asupra veniturilor populației rurale și asupra investițiilor în construcții și în utilaje necesare proceselor de producție din agricultură și au determinat reîntoarcerea la satisfacerea unor necesități din resurse proprii (autoconsum) și reînvierea unor vechi tradiții și obiceiuri românești.

Aspectele negative în încercarea de revitalizare a satului românesc țin de întârzierea nejustificată a punerii în posesie a țăranilor și celorlalți proprietari cu pământ, necorelarea aplicării acestei legi cu acte normative care să stabilească structuri organizatorice adecvate în amonte și avalul lanțului agricultură-alimentație, distrugerea șeptelului din marile ferme zootehnice și îndepărtarea specialiștilor din agricultură care constituiau elita populației agricole.

4. IMPACTUL CREȘTERII DISPONIBILITĂȚILOR BĂNEȘTI ALE POPULAȚIEI RURALE ASUPRĂ CERERII DE MĂRFURI ȘI SERVICII

Cheltuielile totale ale populației rurale, în medie de 432168 lei pe lună, au în componență două capitole de cheltuieli care reprezintă consumul efectiv al ruralilor într-o lună respectiv cheltuielile de consum în valoare de 153229 lei și contravaloarea consumului de produse agricole (alimentare și nealimentare) din resurse proprii în sumă 240451 lei. Acestea la un loc reprezintă aproximativ 90% din cheltuielile totale. Diferența în valoare absolută de 38488 lei reprezintă disponibilitățile bănești ale populației care, pe parcursul lunii, capătă alte destinații și anume:

- cheltuieli pentru alimente și băuturi neconservate (rămase în stoc, date în prelucrare, date la animale);
- cheltuieli pentru cumpărarea de animale, păsări și furaje;
- cheltuieli pentru cumpărarea imobilelor și terenurilor;
- cheltuieli pentru taxe, cotizații, asigurări de bunuri;
- cheltuieli pentru cumpărarea de acțiuni;
- alte cheltuieli.

Față de veniturile gospodăriei rurale, incluzând și aceste cheltuieli care nu sunt destinate consumului efectiv precum și cheltuielile privind restituirea împrumuturilor și creditelor bancare, rămâne la dispoziția acesteia, la sfârșitul lunii un sold de bani în numerar de 85790 lei care poate fi cheltuit în luna următoare sau economisit la CEC sau bancă.

Rezultă că în total gospodăria rurală dispune în medie la sfârșitul unei luni de o sumă de 124278 lei situație care arată în primul rând o îmbunătățire a condițiilor de trai ale familiilor din mediul rural și în al doilea rând posibilități financiare mai mari de cumpărare și de satisfacere a necesităților de consum.

Analizând în detaliu elementele bugetului de venituri și cheltuieli al gospodăriilor țărănești precum și ponderea locuitorilor care dețineau până în momentul analizei (1996) echipamente mecanice agricole ca și intenția lor de a investi în animale de muncă sau de prăsilă, echipamente, construcții de locuințe și anexe, înființare de plantații rezultă că disponibilitățile bănești ale acestora sunt îndreptate cu precădere spre cumpărări de animale și păsări, cumpărări de terenuri și construirea de locuințe și anexe, înființare de plantații noi, cumpărări de utilaje agricole.

Cea mai mare parte a disponibilităților bănești a fost afectată achiziționării de animale de tracțiune sau de prăsilă. Astfel, 17,2% din locuitorii rurali au efectuat astfel de cumpărări în special în zona Dobrogei (22,5%), Transilvaniei (21%), Bucovinei (19,3%). De asemenea, 4,9% din fermieri și-au

construit locuințe și anexe, cei mai mulți în Oltenia (12,6%) și Transilvania (5%). Peste 2,5% din fermieri au înființat plantații noi în special în Maramureș (6,2%) și în Banat-Crișana (5,5%).

Pentru echipamente mecanice necesare lucrărilor agricole au alocat sume de bani 5,3% din populația rurală pentru tractoare (9,8% în Maramureș, 6,0% în Muntenia), 4,6% pentru tractoare cu pluguri (9,8% în Maramureș, 6,8% în Transilvania), 1,5% pentru semănători (7,8% în Maramureș, 2,0% în Banat-Crișana) și 0,6% pentru combine autopropulsate (3,1% în Maramureș, 2,2% în Dobrogea).

Alte disponibilități bănești au fost întrebuințate pentru cumpărarea de furaje necesare animalelor, mai ales în perioada de iarnă-primăvară și pentru achitarea taxelor și impozitelor locale.

5. MUTAȚII POSIBILE PSIHOSOCIALE ÎN MEDIUL RURAL SUB INFLUENȚA DEZVOLTĂRII AGROTURISMULUI

În condițiile actuale ale procesului intens de urbanizare, înregistrat în special în țările dezvoltate din punct de vedere economic, turismul rural capătă o pondere mare în paleta motivațională a cererii turistice.

Cadrul de viață al cetățeanului, înconjurat de un spațiu artificial, dominat de beton și asfalt, creează necesitatea unei vacanțe liniștite în ambientul rural, o întoarcere firească a omului la natură, ca o complementaritate la mediul arid și stresant în care trăiește. Datele statistice arată că, în Europa Occidentală, 1 din 4 turiști practică turismul rural.

În România vechiului regim politica de industrializare forțată, care a condus, la rândul ei, la un proces de urbanizare forțată, a determinat și tendința de industrializare a turismului, prin concentrarea în câteva zone mari unde au fost amplasate majoritatea investițiilor și anume: pe litoralul românesc, pe Valea Prahovei, în Poiana Brașov și în alte câteva stațiuni montane. Cu excepția acțiunilor cooperăției de consum (CENTROCOOP) care în deceniile șapte și opt a realizat o rețea de hanuri turistice, moteluri, cabane și campinguri nu s-a optat pentru valorificarea integrală a potențialului turistic din întregul teritoriu.

În momentul de față, satul românesc, deși a fost afectat de măsurile aberante ale regimului totalitarist și în pofida condițiilor economice actuale destul de precare, oferă totuși unele posibilități de desfășurare a turismului rural. Avem în vedere, în special, frumusețea peisajului natural în care sunt plasate multe dintre aceste așezări, disponibilitatea țărânului pentru contacte umane și ospitalitate, precum și posibilitatea valorificării resurselor culturale, tradiționale, dar și agroalimentare ale gospodăriilor țărănești situate în unele zone ale țării.

Avantajele principale ale încurajării turismului rural sunt legate de alternativa de dezvoltare economică pe care o oferă comunitatea rurală, de cunoaștere a valorilor patrimoniului natural sau creat de om, precum și de crearea și menținerea unor servicii.

Turismul, și în speță turismul rural, potențează dezvoltarea altor activități economice (producție culinară, artizanat, comerț etc.) asigurând obținerea și reinvestirea resurselor financiare.

Pentru menținerea acestei forme de turism, numit și turism verde, moale, ecologic pentru că nu are un impact puternic asupra mediului, a luat ființă după 1989, Asociația Națională de Turism Rural, Ecologic și Cultural din România

(ANTREC), organizație profesională, neguvernamentală, membră a Federației Europene de Turism Rural (EUROGITES), care are ca scop:

- identificarea și popularizarea potențialului turistic din spațiul rural;
- formarea profesională prin colocvii, cursuri de scurtă și lungă durată;
- promovarea produsului turistic în țară și străinătate (în colaborare cu Ministerul Turismului);
- demersuri pe lângă instituțiile statului în vederea acordării unor facilități persoanelor ce vor să se dedice dezvoltării turismului rural.

Tot în această perioadă a luat ființă și Agenția Națională a Zonei Montane care are ca scop principal dezvoltarea economiei rurale montane printre care și turismul montan.

Până în prezent, turismul rural nu a cunoscut o amploare deosebită, în special datorită condițiilor de locuit și a unor facilități (apă curentă, WC, suprafețe de cazare etc.) impuse de Ministerul Turismului, dar sunt semne încurajatoare în acest sens mai ales în zona Brașov-Bran (la Bran există și o agenție de turism rural care închiriază camere pentru toată zona Bran-Rucăr), în județele Alba, Cluj, Mureș și în Delta Dunării.

Prin dezvoltarea turismului rural în toate formele (montan, pastoral, deltaic etc.) încurajat în diverse moduri mai ales prin acte normative emise de Ministerul Turismului se întrevăd unele mutații și avantaje pentru economia agrară cum ar fi:

- dezvoltarea durabilă a unor zone defavorizate din mediul rural (montane, deltaice);
- dezvoltarea agriculturii, zootehniei și altor activități prin reinvestirea veniturilor obținute;
- apariția, multiplicarea și diversificarea unor servicii și crearea de locuri de muncă, eventual pentru șomeri;
- creșterea certă a veniturilor;
- sporirea confortului interior și îmbunătățirea amenajărilor pentru casele țărănești;
- punerea în valoare a peisajului natural, a obiceiurilor, tradițiilor și obiceiurilor din diverse zone ale țării;
- valorificarea în interes turistic și introducerea în circuitul internațional a patrimoniului natural peisagistic românesc și a patrimoniului construit, constând în monumente istorice, de cult și memoriale.

6. REFLECTAREA TRADIȚIILOR, OBICEIURILOR ȘI OBÎȘNUINȚELOR RURALE ÎN NECESITĂȚILE DE PRODUSE ȘI SERVICII

Trecutul nostru istoric este, așa după cum constata Nicolae Iorga, “în mare parte țărănesc, țăranimea reprezentând pentru noi, românii, o realitate milenară”.

Colectivizarea violentă din perioada postbelică, ca și decolectivizarea forțată după 1989 prin dezordinea și deteriorarea relațiilor agrare au dus la destrămarea țăranimii și marginalizarea ei fără precedent.

Cu toate acestea se poate afirma că țăranimea ocupă un loc de frunte în istoria și dezvoltarea economico-socială și păstrarea tradițiilor poporului român. O sumară evocare a rolului țăranimii atestă faptul că:

- a) sub aspect economic, țăranimea a fost clasa care a asigurat de-a lungul timpului hrana populației, dreptul nostru de a mânca, agricultura având o pondere importantă în crearea bogăției țării;
- b) din punct de vedere demografic, prin indicii ridicați ai natalității și fertilității feminine, țăranimea a reprezentat simbolul tinereții demografice, vitalitatea și vigoarea poporului nostru;
- c) țăranimea a constituit principala forță pentru apărarea gliei străbune și totodată a fost cea care a asigurat permanența și neclintirea poporului pe aceste meleaguri;
- d) țăranimea a păstrat comoara limbii române, stabilitatea familiei, cinstea, omenia și a produs cele mai luminoase minți ale vieții culturale, artistice și științifice ale țării;
- e) țăranimea ne-a lăsat moștenire satul românesc cu tradițiile, obiceiurile, obșnuințele acestuia, în ceea ce privește portul, arta populară, arta culinară și folclorul său de o frumusețe și de o eleganță fără seamăn.

Reconstituirea familiei și gospodăriei țărănești, organizarea și orientarea acesteia în noile condiții către gospodăriile de tip familial trebuie să aibă în vedere caracterul ereditar al țăranimii române, necesitatea păstrării și transmiterii valorilor materiale și spirituale ale satului românesc.

O dată cu renașterea țăranimii după metamorfoza dureroasă petrecută în anii de început ai trecerii la economia de piață, renasc și tradițiile, obiceiurile, obșnuințele acestora legate în special de cele patru mari evenimente din viața omului:

- nașterea;
- botezul;
- căsătoria;

– moartea.

În această privință tradiția și obiceiurile la români cunosc manifestări diferite, specifice de la o zonă la alta, cu particularități distincte în regiuni din nordul Transilvaniei (Maramureș), nordul Moldovei, Banat, Oltenia sau Muntenia.

Toate aceste manifestări au o îmbrăcătură religioasă ele avându-și izvorul în cultul creștinismului, cunoscându-se că o bună parte a populației României este educată în acest cult și un număr restrâns de minorități practică un alt cult religios: islamism, budism, iudaism.

În linii mari și legat de o anumită cerere specifică de mărfuri și servicii pentru aceste evenimente se poate spune că nașterea unui copil solicită o serie de pregătiri anterioare și posterioare actului de naștere cum ar fi: pregătirea camerei copilului cu pătuț, leagăn, jucării, cumpărarea trusoului pentru nou-născut imediat după naștere cu toate produsele necesare îmbrăcatului și înfășatului, pregătirile de botez.

După naștere, copilul este vizitat de nași, rude, prieteni care aduc așa-zisul plocon constând în hăinuțe, jucării și alte produse necesare îngrijirii copilului. Botezul reprezintă creștinarea și totodată certificarea nașterii copilului de către biserică, se face la 2-3 luni de la naștere, iar nașii copilului (care-i dau și numele) au obligația de a cumpăra un set complet de îmbrăcăminte și articole groase de înfășat pentru a scoate copilul la biserică. Părinții copilului dau masa de botez unde invită rudele și prietenii familiei.

Nunta la români se face tot în cultul religiei creștine și cuprinde câteva secvențe care solicită participanților la acest eveniment - de obicei pe părinții mirilor - la cheltuieli destul de costisitoare și care conduc chiar la împărțirea gospodăriei și a pământului. Aceste secvențe încep cu peșitul miresei, pregătirile de nuntă în special trusoul miresei și achiziționarea produselor de îmbrăcăminte și încălțăminte cu destinație specială, petrecerile dinaintea nunții organizate de fată și băiat separat, nunta propriu-zisă cu tot cortegiul de obiceiuri religioase și de ordin culinar și petrecerile postnuptiale la care iau parte nuntașii în afară de miri.

Se apreciază că eforturile bănești ale familiilor mirilor sunt substanțiale mai ales în mediul rural unde, la un asemenea eveniment participă "tot satul", dar tradiția impune ca și ajutorul sătenilor să fie substanțial, începând de la produse alimentare necesare pregătirii meselor de nuntă: ouă, păsări, făină, băutură etc., până la obiecte folosite noului cuplu: lenjerie de pat, obiecte de uz casnic, produse artizanale.

Moartea este, în ciuda tragismului său, evenimentul pentru care țăranul se pregătește "toată viața". În afara cumpărăturilor pe care omul în vârstă și le face pentru aceasta: hainele de înmormântare, produse pentru pomenirea morților conform obiceiurilor, în mediul rural, se respectă cu sfințenie mesele de pomenire care se face la trei zile, nouă zile, trei săptămâni, 40 de zile, trei luni, șase luni, un an și apoi din an în an până la șapte ani după înmormântare.

Aceste mese constau în mâncăruri speciale de post sau de dulce cuprinzând în mod obligatoriu coliva și colacii pentru împărțire la cei care participă la masă.

Și eforturile pentru înmormântare și pomeni sunt destul de consistente având în vedere că, în ultimul timp, asistăm la o reînviere a ritualurilor creștine, tradițiilor și obiceiurilor de demult.

În afara acestor mari evenimente cu semnificații precise și decisive în viața omului, mai ales a celui de la țară, în mediul rural se petrece, la intervale regulate sau nu, o serie întreagă de alte evenimente, ca expresie a manifestărilor de bucurie, tristețe sau respectului față de Dumnezeu și ceilalți sfinți prezenți în conștiința oamenilor în funcție de cultul religios pe care l-au adoptat. Pe linie religioasă și pe baza calendarului creștin-ortodox, adepții acestui cult sărbătoresc zilele sfinților la biserică și în familie cu mâncăruri mai deosebite.

De asemenea la intervale mai mari de timp fac praznice în onoarea unui sfânt sau pentru pomenirea morților din familie.

Tot mai dese sunt hramurile anuale care se fac pentru pomenirea unor sfinți care au dat numele bisericii, unde oamenii se închină. La aceste hramuri se fac pomeni pentru morți de către majoritatea familiilor cu stare și se face o masă de pomenire, de obicei foarte bogată, în curtea bisericii.

Tot cu un înveliș religios dar și ca o expresie a bucuriei oamenilor la strângerea recoltelor sau pur și simplu din nevoia de a se face schimburi de produse din gospodăria proprie se organizează și târgurile, bâlciurile, piețele și oboarele din diverse localități rurale păstrătoare de tradiții. Numărul acestora a crescut considerabil în ultimul timp, ca urmare a creșterii cantităților de produse agroalimentare obținute în gospodăria proprie și necesităților de a le valorifica cât mai eficient și, de asemenea, a creșterii veniturilor bănești ale populației rurale.

Toate aceste evenimente din viața omului și a comunității sătești precum și revenirea treptată la tradițiile, obiceiurile și obișnuințele de odinioară au generat și generează necesități de produse și servicii specifice în care predomină elementul tradițional și cel religios.

O parte însemnată din astfel de produse sunt preparate sau confecționate în gospodăriile proprii, în special alimente și băuturi și, într-o anumită măsură, obiecte de îmbrăcăminte, pentru care sunt necesare și unele materii prime solicitate de pe piață: zahăr, orez, arpacaș, măsline, mezeluri, țesături, lumânări etc.

Cea mai mare parte a produselor de îmbrăcăminte și încălțăminte destinată acestor evenimente cum ar fi: trusou pentru nou-născut, trusoul miresei, confecții speciale pentru bărbați, femei și copii, obiecte pentru înmormântare și pentru pomenirea morților precum și unele articole de menaj (farfurii, tacâmuri, căni, pahare, oale, tăvi etc.) fac obiectul actelor de vânzare-cumpărare din sfera comerțului.

În ceea ce privește oferta produselor cu destinație specială, legată de tradițiile și obiceiurile românești facem precizarea că ea este mai puțin prezentă în mediul rural la capitolul îmbrăcăminte-încălțăminte, pentru care există însă o ofertă supradimensionată în orașe, unde numărul unităților comerciale cu “obiecte și podoabe pentru nunți” sau “obiecte și servicii funerare” a crescut simțitor după 1989.

Celelalte produse cu astfel de destinații, în special cele de menaj și agroalimentare au numeroși ofertanți mai ales în rândul agenților economici privați prezenți în număr mare și la sate sau a persoanelor particulare, autorizate sau nu, care le desfac în cadrul piețelor, târgurilor, bâlciurilor, oboarelor, unele organizate în mod special în ajunul evenimentelor religioase și de pomenire (sâmbăta morților, sâmbăta moșilor, Ziua eroilor, Sf. Gheorghe, Sf. Ilie, Sf. Dumitru).

De asemenea, prezintă interes deosebit preocuparea credincioșilor de la sate pentru construirea, reclădirea și renovarea unor lăcașe de cult (biserici, capele) sau ridicarea unor monumente funerare pentru care sunt necesare eforturi bănești importante în vederea procurării de materiale de construcții, determinând astfel o cerere de mărfuri extrem de variată.

Întrucât comunitățile sătești se află într-un proces greoi, dar cert de restructurare economică și de reînvițare și reclădire a unor mentalități, în care elementul religios joacă un rol esențial, putem afirma că cererea pentru produse destinate evenimentelor speciale ale existenței omului și sărbătorilor religioase este în continuă creștere.

Deși, statistic, cheltuielile pentru astfel de produse nu sunt menționate în bugetele de venituri și cheltuieli ale gospodăriilor țărănești, facem aprecierea că o parte tot mai însemnată a disponibilităților bănești ale populației rurale este alocată acestei grupe, întrucât, se cunoaște, omul religios de la țară nu face rabat la cheltuieli pentru cinstirea, cum se cuvine, a familiei și neamului său.

Bibliografie

- Comisia Națională pentru Statistică: Recensământul populației și locuințelor din 7 februarie 1992, București, 1994.
- European Commission Directorate General for Agriculture: Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries, 1995.
- Institutul de Economie Agrară: Capitalul uman în agricultură, 1996.
- Snack, O.: Economia și organizarea turismului, București, Editura Sport-Turism, 1996.
- Gavrilescu D.: Restructurarea agriculturii și tranziția rurală în România, București, Editura Agris, 1996.
- Comisia Națională pentru Statistică: Anuarul statistic al României, 1990-1996.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 10-11/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

ROLUL COMERȚULUI EXTERIOR
ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ

Florentina POPESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. FUNDAMENTELE TEORETICE ALE UNEI CREȘTERI BAZATE PE COMERȚUL EXTERIOR.....	375
1.1. Rolul comerțului exterior în cadrul unei teorii a creșterii economice bazate pe stimularea cererii.....	375
1.2. Modelul neoclasice al creșterii economice	381
1.3. Creșterea endogenă în prezența comerțului internațional.....	382
1.4. Diferența de productivitate și beneficiul social asociate sectorului exportator.....	397
2. POLITICA COMERCIALĂ - INSTRUMENT AL STRATEGIILOR DE CREȘTERE ECONOMICĂ	400
2.1. Abordări clasice ale strategiilor de creștere bazate pe comerțul exterior: substituirea importurilor și promovarea exporturilor	400
2.2. Implicațiile noilor modele de creștere pentru politica economică	405
3. ROLUL COMERȚULUI EXTERIOR ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI.....	410
3.1. Relația comerț exterior- creștere economică după 1989	414
3.2. O analiză a rolului comerțului exterior în creșterea economică pe termen lung a României.....	422
BIBLIOGRAFIE	439

1. FUNDAMENTELE TEORETICE ALE UNEI CREȘTERI BAZATE PE COMERȚUL EXTERIOR

Teoria comerțului internațional arată că specializarea internațională, în funcție de avantajul comparativ, aduce fiecărei țări câștiguri de eficiență datorate unei mai bune utilizări a resurselor existente. Aceste câștiguri de productivitate *once-and-for-all*, obținute prin realocarea unui set dat de factori de producție, se traduc prin creșterea oportunităților de consum peste limita dată de frontiera posibilităților de producție ale unei țări. Acestea sunt însă câștiguri statice care determină o creștere a nivelului venitului în fiecare țară fără să determine o accelerare a ratei de creștere pe termen lung. Faptul că aceste câștiguri de productivitate sunt statice nu înseamnă și că ele se realizează instantaneu, ci într-o perioadă de timp mai redusă sau mai îndelungată, printr-un proces de ajustare structurală. Viteza cu care se realizează acest proces este adeseori subiectul unor decizii politice care au în vedere și alte criterii decât cel al eficienței.

Cu toate acestea, în literatura economică s-a acreditat pe scară largă convingerea cu privire la rolul comerțului exterior în determinarea ratelor de creștere economică pe termen lung, ceea ce sugerează și existența unor câștiguri dinamice de productivitate datorate comerțului exterior.

1.1. Rolul comerțului exterior în cadrul unei teorii a creșterii economice bazate pe stimularea cererii

1. Abordarea keynesistă

Legătura comerț exterior-creștere economică a fost cel dintâi sugerată de economiștii de formație keynesiană care aveau în vedere efectul multiplicator pe care creșterea cererii mondiale l-ar putea exercita, prin intermediul comerțului exterior, asupra creșterii economice a țărilor în curs de dezvoltare. Corolarul teoriei keynesiene este posibilitatea de a determina creșterea economică prin politici de stimulare a cererii agregate (*"demand-side economics"*), pe cele trei componente ale sale: consumul final, consumul bugetar sau exportul net, din identitatea:

$$Y = C + G + I + X - M,$$

unde: Y = venitul național;
 G = cheltuielile bugetare;
 C = consumul final al populației;
 $X - M$ = exportul net;
 I = investiții.

Astfel, motorul relansării economice este fie cererea internă ("*home-made expansion*"), fie cererea externă ("*export-led expansion*")¹. Atunci când avem de-a face cu o expansiune bazată pe export se înregistrează o îmbunătățire a contului curent, în timp ce în perioadele de recesiune acesta se înrăutățește. Relația este inversă atunci când expansiunea se bazează pe cererea internă².

Keynes considera că, dată fiind rigiditatea pe termen scurt a prețurilor, oferta se ajustează pasiv la modificările cererii. Această invarianță a prețurilor a fost explicată prin considerente legate de desfășurarea activității economice la nivelul întreprinderilor (existența contractelor pe termen lung, a contractelor colective de muncă etc.). Aceasta face ca o expansiune a cererii să nu determine o creștere a prețurilor (a inflației), ci o creștere a cantității de bunuri oferite³, deci a venitului național.

Dar raționamentul a fost adoptat și aplicat și pentru alte situații în care, din diferite rațiuni, se consideră că cererea prezintă o elasticitate foarte scăzută la modificările prețurilor. Astfel de situații erau considerate a fi caracteristice țărilor în curs dezvoltare, în special cele exportatoare de produse primare: produse agricole și materii prime. Aceste considerații au dat naștere unui curent "*structuralist*" în literatura economică, în rândul căruia exista un pesimism în privința posibilității ca exportul (de produse cu un grad redus de prelucrare) să constituie o sursă de creștere pentru țările în dezvoltare ("*export-pessimism*").

Modelul keynesist pe care îl au la bază toate aceste dezvoltări are următoarea configurație. Venitul adițional determină la rândul său o nouă creștere a cererii și reluarea ciclului la un nivel superior, dat de multiplicatorul cererii. Această multiplicare ar putea continua la infinit dacă nu ar exista "scurgeri" ("*leakages*") din acest flux circular, în trei direcții principale. Una este creșterea economiilor, *S*, mai precis a înclinației marginale spre economisire în dauna înclinației marginale spre consum, o creștere a încasărilor bugetare, *T*, sau creșterea importurilor, *M*, ceea ce înseamnă că o parte a venitului național este cheltuită în străinătate. Există trei "scurgeri" ale venitului național, așa cum există trei surse ("*additions*" sau "*injections*") care se adaugă consumului final al populației. Nivelul venitului național va rămâne neschimbat atâta timp cât "scurgerile" egalează sursele de venit.

¹ Vezi și Michael Burda și Charles Wiplosz, "Macroeconomics. An European Text", Oxford University Press, 1993, p.209-213.

² A.Hirschman (1958) aprecia că expansiunea bazată pe cererea internă este de preferat datorită riscurilor asociate cu operațiunile de comerț exterior.

³ De fapt, o creștere a cererii determină o creștere a cantității de bunuri oferite atâta timp cât economia respectivă nu a atins limita capacității sale de producție, utilizarea deplină a resurselor, dată fiind o anumită tehnologie de producție. În situația în care resursele ar fi pe deplin utilizate, orice creștere viitoare a cererii are ca efect sporirea presiunilor inflaționiste.

$$C + G + I + X = C + S + T + M$$

Atunci când există un dezechilibru între cele două vom avea o creștere, respectiv o scădere a venitului național. În ecuația de mai sus variabilele din partea dreaptă, C, S, T, M , sunt variabile dependente sau endogene, în sensul că ele se modifică odată cu modificarea venitului, într-o măsură dată de înclinația marginală. Spre deosebire de acestea, cele trei surse de venituri, cheltuielile guvernamentale, G , investițiile, I , și exporturile, X , sunt considerate exogen determinate sau independente, iar modificarea lor produce la rândul său o modificare a venitului. Acesta se va modifica cu un multiplu al cererii inițiale, multiplicatorul cererii, care arată efectul pe care modificarea uneia din variabilele independente, I, G sau X , o are asupra venitului.

O modalitate de deducere a multiplicatorului este următoarea¹. În ecuația fundamentală de mai sus, $Y = C + G + I + X - M$, exprimăm consumul ca fiind funcție de venitul disponibil după plata taxelor, $Y - T$, unde $T = T_0 + tY$ și $t = \frac{\Delta T}{\Delta Y}$ reprezintă rata marginală a taxării. Astfel: $C = \alpha + \beta(Y - T_0 - tY)$, unde coeficientul venitului disponibil, β , reprezintă înclinația marginală spre consum, $c = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$. Înlocuind, obținem următoarea ecuație: $Y = \alpha - cT_0 + c(1-t)Y + I + G + (X - M_0 - mY)$, unde $m = \frac{\Delta M}{\Delta Y}$ reprezintă înclinația marginală spre importuri, adică creșterea importului generată de creșterea cu o unitate a venitului.

Rearanjând, obținem:

$$Y - c(1-t)Y + mY = \alpha - cT_0 - M_0 + I + G + X$$

Primii trei factori din partea dreaptă sunt constanți (cerere autonomă) și pot fi notați cu Z .

$$Y - c(1-t)Y + mY = Z + I + G + X$$

¹ Pentru a exemplifica modalitatea de calcul a multiplicatorului, vom considera o economie închisă, fără un sector guvernamental. Vom avea deci identitatea $Y = C + I$, în care vom exprima consumul ca o funcție liniară de venit, de forma $C = \alpha + \beta Y$, unde coeficientul lui Y reprezintă înclinația marginală spre consum. Prin combinarea celor două, vom obține o ecuație de forma $Y = \alpha + \beta Y + I$, iar rearanjând factorii, vom avea $Y(1 - \beta) = \alpha + I$, de unde $Y = 1/(1 - \beta)[\alpha + I]$, unde multiplicatorul este dat, în cazul investițiilor, de $1/(1 - \beta)$, adică $\mu = 1/s = 1/1 - c$, și este direct proporțional cu înclinația marginală spre consum și invers proporțional cu înclinația marginală spre economisire. De aici se poate trage concluzia că multiplicatorul va fi mai mare în țările sărace, unde înclinația spre consum este mai mare.

Vom avea astfel:

$$Y = [Z + G + I + X] / [1 - c(1 - t) + m]$$

Termenul $\frac{1}{1 - c(1 - t) + m}$ sau $\frac{1}{s(1 - t) + t + m}$, unde $s = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$ reprezintă încli-

nația marginală spre economisire, este multiplicatorul cererii și arată efectul asupra venitului al modificării variabilelor I , C , G sau X . Din formula de mai sus se vede că **efectul multiplicator al comerțului exterior** este invers proporțional cu înclinația marginală spre importuri și este deci mai redus pentru țările cu o economie deschisă.

Modelul de mai sus permite calcularea expansiunii diferitelor componente ale cererii agregate necesare pentru a obține o anumită creștere economică.

Derviș, de Melo, Robinson (1982) utilizează modelul input-output al lui W. Leontieff pentru determinarea contribuției diferitelor elemente ale cererii agregate la creșterea economică.

Ei pornesc de la ecuația de bază a modelului input-output, $X = (1 - A)^{-1}F$, unde X reprezintă producția totală și F cererea totală, iar A este matricea coeficienților input-output $a_{ij} = X_{ij} / X_j$, care exprimă fluxul de bunuri intermediare din sectorul i către sectorul j pentru o unitate de producție a sectorului j . Cunoscând coeficienții input-output, care se calculează din conturile naționale ale țărilor, ecuația poate fi utilizată pentru calcularea impactului asupra creșterii producției al modificării diferitelor componente ale cererii agregate. Ecuația poate fi modificată pentru includerea importurilor și exporturilor.

Astfel: $X = (1 - A)^{-1}(F + E - M)$, unde E este vectorul reprezentând exporturile, M este vectorul importurilor, iar F devine cererea internă.

Pentru a evita discuțiile legate de specificarea importului, ca substituent perfect/imperfect al producției interne, Derviș, de Melo, Robinson propun o a treia variantă. Ei utilizează raportul $d_i = \frac{X_i^d - E_i^d}{F_i + V_i}$ între cererea internă pentru

bunurile provenite din producția internă (diferența între producția internă și export) și cererea internă totală (cererea finală plus cererea intermediară). Ecuația producției interne va fi dată de $X = (1 - \hat{D}A)^{-1}(\hat{D}F + E)$, unde $\hat{D}A$ = matricea coeficienților input-output pentru bunurile interne.

Astfel, evoluția producției se poate datora modificării cererii interne, expansiunii exporturilor, substituirii importurilor sau modificării coeficienților structurali input-output. Modificarea coeficienților input-output se poate datora fie unor schimbări în relațiile interindustriale, datorate modificărilor în tehnologia de producție sau substituirii între input-uri (poate ca urmare a

modificării prețurilor relative), deși cele două efecte nu se pot separa.

Studiul pe care ei l-au efectuat pe un grup de 8 țări (Coreea, Taiwan, Japonia, Turcia, Mexic, Norvegia, Columbia și Israel) arată că strategiile comerciale au avut un rol important (relativ la contribuția cererii interne) în cazul creșterii sectorului manufacturier. Acest efect (ratele cele mai înalte de creștere și schimbare structurală) s-a manifestat însă mai accentuat în țările care au cunoscut perioade de substituie a importurilor, urmate de strategii de expansiune a exporturilor.

2. Modelul Harrod-Domar

Dacă teoria keynesistă avea în vedere doar insuficiența cererii agregate și modalitatea de influențare a componentelor sale pentru a atinge un nivel dorit al creșterii economice, economiștii post-keynesiști au avut în vedere și creșterea capacității de producție și modalitatea de echilibrare a celor două laturi, a creșterii capacității de producție și a cererii agregate.

În modelul de creștere al lui R. Harrod și E. Domar investițiile au un dublu statut: pe de o parte, reprezintă o componentă a cererii agregate (a cheltuielilor totale) care determină o creștere a venitului național egală cu produsul între volumul de investiții și multiplicatorul investițional, pe de altă parte, reprezintă o adăugare la stocul de capital existent, deci o creștere a capacității de producție. Creșterea corespunzătoare a producției era dată de raportul dintre volumul investițiilor și coeficientul capitalului (*“incremental capital-output ratio”*, *ICOR*) care era o mărime fixă, tehnologic determinată¹, exprimând sporul de capital necesar creșterii cu o unitate a producției. Volumul investițiilor este condiționat de nivelul economisirii, *s*, dar determinat de o serie de alte elemente în funcție de care o pondere mai mare sau mai mică a economiilor se transformă în investiții sau este tezurizată.

Creșterea economică în modelul Harrod-Domar va fi dată de **înclinația marginală spre economii**, de care depinde rata de investire (dacă considerăm satisfăcută condiția de echilibru a lui Keynes, egalitatea economiilor cu investițiile), și de **tehnologia** existentă și costul acesteia, care ne dă coeficientul (marginal) al capitalului². Ecuația fundamentală a modelului de creștere economică Harrod-Domar este:

$$G = s / C_r$$

¹ În modelul neoclastic nu mai există o astfel de condiție. Permițând substituie factorilor de producție, forța de muncă și capitalul, acesta introduce o flexibilizare a tehnicilor de producție care vor fi funcție de factorii de producție disponibili.

² Egalitatea ratei de creștere cu raportul între rata de economisire și coeficientul capitalului este determinată de necesitatea echilibrului între creșterea cererii și a ofertei, dat fiind faptul că oferta este determinată de volumul investițiilor, *I*, în timp ce cererea este determinată de creșterea investițiilor, ΔI .

Această ecuație ne permite calcularea ratei de creștere G a venitului național atunci când știm ce pondere s din venitul național se economisește și deci urmează a fi investită, precum și de cât capital C_r avem nevoie pentru a spori venitul național cu o unitate. Pe de altă parte, putem calcula rata de economisire $s = G \cdot C_r$, necesară pentru a obține un nivel stabilit al creșterii economice, cunoscut fiind coeficientul marginal al capitalului.

Presupunând că pe termen scurt coeficientul capitalului este constant, acesta fiind funcție de tehnologia de producție, o anumită creștere a investițiilor va da naștere unei creșteri direct proporționale a capacității de producție.

Existența unei rate reduse de economisire reprezintă un prim obstacol în calea creșterii economice. Unii autori au apreciat că nivelul stabilit al investițiilor (pentru realizarea unei anumite rate de creștere economică) nu se poate realiza, ca urmare absenței resurselor valutare și deci a imposibilității realizării importurilor necesare de bunuri de capital și bunuri intermediare. Lipsa resurselor valutare constituie deci un al doilea obstacol în calea creșterii economice a țărilor în dezvoltare¹.

Putem exprima rata de creștere g , a capacității de producție interne, Y_0 , ca fiind determinată de înclinația spre economisire internă, s ("saving-gap"), astfel: $(u + v)gY_0 \leq sY_0 + A$, unde u/v reprezintă inversa coeficientului capitalului pentru bunurile interne/străine, care este o mărime fixă, așa acum am arătat anterior, și A este ajutorul financiar extern. Cu alte cuvinte, nivelul investițiilor este limitat de suma economiilor interne și externe și la rândul său determină rata g de creștere a capacității de producție. Pentru simplificare, vom neglija componenta ajutorului financiar extern, $A = 0$.

$$g \leq s / (u + v) \text{ ("saving-gap").}$$

Dar achiziționarea de bunuri de investiții străine, necesară pentru realizarea unei anumite rate de creștere a capacității de producție, este funcție de resursele valutare disponibile care sunt date de volumul exportului realizat (dacă considerăm nulă componenta ajutorului financiar extern):

$$vgY_0 \leq E,$$

unde: E = exportul.

Astfel, rata de creștere va fi cel mult egală cu produsul dintre ponderea exportului în total producție $e = E / Y_0$ și coeficientul capitalului pentru bunurile străine $1/v$, $g \leq e / v$.

$$\text{De aici rezultă: } \frac{s}{u + v} > \frac{e}{v} \text{ ("foreign-exchange gap").}$$

¹ Vezi "the two-gap model" în Hollis Chenery și Michael Bruno, după Cristopher Bliss, 1988.

În literatura neoclasică, nivelul stabilit al investițiilor poate fi realizat prin reducerea importurilor (creșterea exporturilor) care eliberează resursele valutare necesare țintei investiționale. Răspunsul structuralist este că reducerea importurilor, ca și creșterea exporturilor, este foarte dificil de realizat și că o țară mică poate fi constrânsă valutar atunci când exporturile sale sunt limitate de existența șomajului de tip keynesist în alte țări, și nu datorită existenței unei cereri interne excesive.

1.2. Modelul neoclasic al creșterii economice

Spre deosebire de modelul anterior, în care coeficientul capitalului era fix, dat de tehnologia de producție, teoria neoclasică introduce flexibilitatea în privința tehnicilor de producție, deci a coeficientului capitalului. R. Solow¹ exprimă creșterea venitului național ca funcție de creșterea factorilor de producție (muncă L și capital K) sau a productivității totale a acestora (*"total factor productivity"*):

$$Y = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{1-\alpha},$$

unde: A = o constantă care reflectă nivelul tehnologic inițial;

$e^{\lambda t}$ = rata exogenă a progresului tehnic.

Funcția de producție prezintă randamente de scală constante față de cei doi factori împreună, ceea ce înseamnă că o dublare a volumului celor doi factori determină o dublare a volumului producției, dar randamente descrescătoare față de fiecare dintre cei doi factori luați separat, ceea ce înseamnă că o dublare a volumului unuia dintre factori, în timp ce celălalt rămâne constant, va determina o creștere a producției mai redusă decât modificarea respectivului factor de producție.

Dată fiind posibilitatea de substituire a factorilor de producție, coeficientul capitalului devine funcție de raportul capital/muncă. În absența progresului tehnic, productivitatea medie/marginală a capitalului (inversa coeficientului capitalului) va fi la rândul său funcție de raportul capital-muncă.

$$Y / K = Ae^{\lambda t} (K / L)^{\alpha-1}$$

Atunci când rata de economisire este constantă, rata de creștere devine și ea funcție descrescătoare de raportul capital/muncă.

Dacă economia are un nivel inițial redus al capitalului per capita, productivitatea marginală a capitalului va fi mare și rata de creștere a acestuia va fi superioară ratei de creștere a forței de muncă. Creșterea stocului de capital raportat la forța de muncă va determina însă numai o creștere

¹ Robert Solow, "Growth Theory. An Exposition", Oxford University Press, 1987.

temporară a producției în condițiile în care creșterea productivității muncii este contracarată de randamentul descrescător al capitalului. Economia va tinde spre o creștere constantă (*“steady-state growth”*), în care investițiile de capital acoperă deprecierea și mențin constantă înzestrarea tehnică a muncii, k , astfel că rata de creștere a outputului, g , este egală cu rata de creștere a stocului de capital, g_K . Rezultă:

$$g = a + \alpha g_K + (1 - \alpha)n,$$

unde: n este rata de creștere a forței de muncă.

Dar $g = g_K$ deci:

$$g = \frac{a}{1 - \alpha} + n$$

Cea mai deconcertantă implicație a teoriei neoclasice este faptul că o mărire a ratei de economisire nu determină decât temporar accelerarea ratei de creștere. Din această ultimă ecuație, se vede că rata de creștere pe termen lung este influențată doar de rata de creștere a forței de muncă și rata progresului tehnic, doi factori considerați de natură exogenă. Este deci exclusă posibilitatea influențării ratei de creștere prin politici economice, inclusiv prin politici comerciale.

Se consideră că pe termen lung toate țările vor înregistra aceeași rată de creștere, cu alte cuvinte există o tendință de convergență a nivelului venitului pe locuitor între țări cu un nivel diferit de dezvoltare, dar cu rate egale ale progresului tehnic și creșterii populației. Mai mult, în perioada de tranziție către situația de creștere echilibrată (*“steady-state”*), țările mai puțin abundente în capital vor înregistra rate mai mari de creștere decât țările bogate, în cazul în care au rate de economisire egale. Având un nivel mai redus al înzestrării tehnice a muncii, $k = K / L$, acestea vor avea un produs marginal al capitalului, Y/K , mai ridicat și deci vor atrage capital străin. Pe termen lung toate țările vor înregistra aceeași rată constantă de creștere, dată de rata progresului tehnic presupusă a fi egală în toate țările (tehnologia este considerată un bun public internațional). Noile modele de creștere vor relaxa ipoteza privind caracterul exogen al progresului tehnic.

1.3. Creșterea endogenă în prezența comerțului internațional

Corolarul teoriei neoclasice a creșterii era predicția privind tendința de convergență a nivelului venitului pe locuitor în țările care vor înregistra aceeași rată a progresului tehnic și a creșterii populației, ca și imposibilitatea determinării acestor două variabile prin politici economice.

Noile teorii ale creșterii și-au propus tocmai explicarea divergențelor persistente și crescânde în ratele de creștere a venitului pe locuitor între țări (întreaga discuție fiind centrată pe factorii care pot influența rata de inovare) și

fundamentarea unor politici economice prin care să se influențeze rata de creștere a economiei. Discuția noastră va urmări cu precădere influența comerțului exterior asupra ratei progresului tehnic și deci a ratei de creștere.

1.3.1. Explicații privind divergența ratelor de creștere economică

Chiar dacă, în cadrul modelului neoclasic, este permisă o variație a ratelor de economisire ale diferitelor țări, această diferență ar trebui să fie extrem de mare pentru a putea explica mărimea variațiilor înregistrate în privința productivității muncii (Romer, 1994)¹. Punctul de plecare al noilor teorii a fost tocmai încercarea de a explica această deficiență a modelului neoclasic.

Potrivit unei prime explicații a divergenței persistente a ratelor de creștere, *viteza de convergență este mult mai redusă față de cea estimată în modelul neoclasic*, datorită caracterului endogen al progresului tehnic. Există trei abordări care pot justifica această viteză redusă de convergență:

1. O primă modalitate este aceea de a presupune o pondere mai mare a venitului factorului capital în venitul național², ceea ce ar însemna că *beneficiul social al investițiilor în capital depășește beneficiul privat*. Pentru a justifica această diferență, Romer (1987)³ presupune că investițiile private în capital ge-

¹ Dacă înlocuim în ecuația creșterii în forma ei intensivă rata de creștere a raportului capital/muncă în funcție de rata de economisire, $s = S/Y$, rata de creștere a forței de muncă n , nivelul tehnologiei $A(t)$ și nivelul productivității muncii y , vom obține o ecuație de forma:

$$y = (1 - \beta)[sA(t)^{1/(1-\beta)}y^{(-\beta)/(1-\beta)} - n] + A$$

Parametrul-cheie în această ecuație este β , care reprezintă ponderea venitului atribuit forței de muncă în totalul venitului național și a cărui valoare poate fi calculată direct din conturile naționale ale țărilor. Romer consideră o valoare pentru β de 0,6, ceea ce face ca exponentul lui y din ecuația de mai sus, $(-\beta)/(1-\beta)$, să aibă o valoare de aproximativ 1,5. Romer arată că o țară ca Filipine, cu o productivitate a muncii, y , de 10 ori mai mică decât a Statelor Unite, ar trebui să aibă o rată de economisire de 30 ori mai mică ($0,1^{-1,5}$) pentru ca cele două să aibă aceeași rată de creștere. Mai mult, dacă presupunem o valoare a lui β de aproximativ 2/3, specifică pentru țările mai dezvoltate, rata de economisire în Statele Unite ar trebui să fie de 100 ori mai mare decât în Filipine. Romer consideră că o valoare realistă a lui β ar fi aproximativ 0,33 (p. 4-10).

² În modelul neoclasic, cu concurență perfectă, veniturile factorilor egalează productivitatea marginală, astfel că contribuția fiecărui factor la creșterea venitului este proporțională cu ponderea sa în venitul național. În general, ponderea muncii este estimată la 2/3 din venitul național, iar cea a capitalului, la o treime. În această situație, viteza de convergență este de 17 ani față de 35 în modelul extins, care cuprinde și capital uman.

³ Paul Romer, "Crazy Explanations for the Productivity Slowdown", în Fischer, S. (ed.), *NBER Macroeconomics Annual*, Cambridge, MIT Press, 1987, p.163-202, după Romer, 1994.

nerează externalități dinamice de tipul “învățării din practică” (“*learning by doing*”) care determină o creștere a stocului public de cunoștințe (“*knowledge*”), deci o rată mai mare a progresului tehnic și o productivitate mai mare a tuturor investițiilor viitoare.

Ideea aparține lui Arrow (1962)¹ care consideră progresul tehnic ca funcție de nivelul cumulat al investițiilor în capital fizic. Progresul tehnic este rezultatul unui proces de “învățare” la nivelul firmei, un produs secundar (“*by-product*”) al investițiilor în capital fizic.

$$Y = A(K)F(K, L)$$

R. Lucas (1988)² consideră *capitalul uman* ca fiind generator de externalități. În modelul său, productivitatea marginală a capitalului crește odată cu raportul capital uman/fizic și, în prezența externalităților, odată cu stocul de capital uman existent. Funcția de producție devine:

$$Y = A(H)F(K, H)$$

Pe aceeași linie, Romer (1986)³ propune un model în care cunoștințele (“*knowledge*”), R , reprezintă un factor distinct în producție. Producerea de cunoștințe determină și o sporire a stocului public de cunoștințe al unei economii, prin economii externe datorate specificului acestor bunuri economice⁴, contracaraând randamentul descrescător în producerea lor ulterioară, permițând continuarea inovației și deci a creșterii economice. Astfel:

$$Y_j = A(R)F(R_j, K_j, L_j),$$

¹ Kenneth Arrow, “The Economic Implications of Learning by Doing”, Review of Economic Studies, June 1962, p.155-73.

² Robert Lucas, “On the Mechanics of Economic Development”, Journal of Monetary Economics, July 1988, p.3-42.

³ Romer, “Increasing Returns and Long-Run Growth”, Journal of Political Economy, 1986.

⁴ Orice bun economic este caracterizat prin gradul său de *rivalitate* (măsura în care poate fi utilizat de mai multe persoane simultan), care este o caracteristică tehnologică, și gradul de *excludabilitate*, care este funcție de tehnologie și de sistemul legislativ. Ceea ce distinge ideile ca bunuri economice de bunurile economice obișnuite este nonrivalitatea, iar față de bunurile publice, incompleta apropiere a beneficiilor. Ca bunuri economice, ideile prezintă o combinație de control privat și absență a costurilor de oportunitate. Proprietarul unui brevet poate împiedica exploatarea sa comercială, dar nu poate împiedica utilizarea sa în activitatea de cercetare-dezvoltare ulterioară. Tehnologia este în mod esențial un bun *nonrival*.

unde: j = variabilele aflate sub controlul firmei.

Funcția de producție prezintă randamente descrescătoare față de fiecare din cei doi factori, în timp ce, *la nivel agregat*, productivitatea marginală a capitalului este constantă (și nu descrescătoare), ca urmare a economiilor externe generate de investițiile la nivelul firmei, ceea ce face să existe o creștere sustenabilă pe termen lung.

Într-o primă versiune, funcția de producție a lui Romer era omogenă de gradul 1 față de toți factorii de producție, ceea ce înseamnă că o dublare a producției ar fi necesitat dublarea tuturor inputurilor, inclusiv a cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, ceea ce îi permitea și menținerea ipotezei de concurență perfectă. Mai târziu Romer (1990) a revenit asupra acestei probleme, arătând că, întrucât "cunoștințele" sunt un bun nonrival, nu este necesară duplicarea acestora atunci când producția se dublează. De aici rezultă, în mod necesar, că funcția de producție a firmei va prezenta randamente crescătoare, deși acumularea de cunoștințe prezintă randamente descrescătoare, ca orice alt factor de producție.

Dat fiind faptul că funcția de producție a firmei este omogenă de gradul doi și conform teoremei lui Euler nu este posibilă o compensare a productivității marginale a tuturor factorilor, firma va practica un preț superior costului marginal pentru a recupera cheltuielile de cercetare-dezvoltare realizate (altfel va înregistra pierderi). Aceasta corespunde cu realitatea economică în care firma inovatoare beneficiază de un monopol pentru respectivul produs, aflându-se astfel în poziția de *price-maker*. Progresul tehnic nu mai are un caracter exogen ca în modelul neoclastic, ci este rezultatul unei activități intenționate de cercetare-dezvoltare, desfășurate de firme în scopul obținerii de profit. Chiar și în țările mai puțin dezvoltate, în care activitatea de cercetare-dezvoltare a firmelor este aproape nesemnificativă, firmele suportă anumite costuri de adoptare a tehnologiei (Grossman și Helpman, 1994).

2. Mankiw și alții (1992) sunt de părere că simpla considerare a **capitalului uman** ca un input în producție poate justifica o viteză mai redusă de convergență. Funcția de producție devine:

$$Y = AK^\alpha H^\beta L^{1-\alpha-\beta},$$

unde: H = capitalul uman.

În mod uzual, ponderea atribuită forței de muncă în conturile naționale ale țărilor reprezintă atât veniturile plătite pentru munca necalificată, cât și veniturile plătite forței de muncă calificate. Ponderea capitalului uman se estimează a fi între 50 și 70% din totalul forței de muncă. Dacă adăugăm ponderea reprezentată de capitalul uman la cea a stocului de capital fizic, găsim o valoare pentru β apropiată de cea a lui Romer, fără să presupunem existența de economii externe care să justifice o pondere mai mare a contribuției capitalului la creșterea venitului total. Ponderea muncii în venitul național

(capital uman plus muncă necalificată) este cea uzuală și poate justifica diferențele semnificative între țări în privința productivității muncii prin diferențe mai reduse ale investițiilor¹ (în capital fizic și uman). Mankiw și alții (1992) consideră că o funcție de tipul $Y = A(t)K^{1/3}H^{1/3}L^{1/3}$ satisface cel mai bine estimările empirice.

3. Cea de-a treia modalitate de justificare a unei viteze reduse de convergență este renunțarea la ipoteza accesului egal la tehnologie al tuturor țărilor. Existența unor diferențe între țări în privința nivelului tehnologiei utilizate nu exclude existența tendinței de convergență, țările urmăritoare cunoscând rate mai mari ale progresului tehnic pe măsură ce recuperează decalajele (*"catch-up growth"*). Gerschenkron (1962)² a fost cel dintâi care a avansat ideea că țările rămase în urmă se bucură, totuși, de avantajul de a prelua tehnologiile mai avansate.

Barro și Sala i Martin (1992)³ propun un model în care nivelul tehnologiei este diferit, distribuția inițială a acestor diferențe datorându-se condițiilor istorice. Diferența tehnologică determină o variație atât a raportului capital-muncă, k , cât și a productivității marginale a capitalului, y . Prin urmare, decalajele în privința productivității muncii nu semnalează în mod necesar diferențe mari în privința productivității marginale a capitalului în favoarea țărilor mai sărace⁴. Difuzarea tehnologiei mai avansate face ca țările urmăritoare (*"followers"*) să cunoască rate mai mari ale progresului tehnic. Viteza de convergență va fi determinată în primul rând de rata de difuzare a tehnologiei, și nu de exponenții capitalului și ai muncii.

¹ P. Romer (1994) arată că dacă în modelul neoclastic o productivitate de 10 ori mai mare a muncii ar fi justificată printr-o rată a investițiilor (economisirii) de 100 de ori mai mare, în cazul de față este suficientă o rată a investițiilor numai de trei ori mai mare.

² Alexander Gerschenkron, "Economic Backwardness in Historical Perspective", Cambridge, MA, Belknap Press, 1962, după Jan Fagerberg, "Technology and International Differences in Growth Rates", Journal of Economic Literature, No.3, September 1994, p.1147-1176.

³ Robert Barro și Xavier Sala i Martin, "Convergence", Journal of Political Economy, vol.100, No.2, April 1992, p.223-251, după Romer, 1994, p.8-9.

⁴ Barro și Sala i Martin (1992) arată că nivelul venitului pe locuitor, y , în statele sudice ale Statelor Unite ale Americii era de aproximativ o treime față de cel înregistrat în statele nordice. Pentru o valoare a lui β de 0,6, produsul marginal al capitalului în statele sudice ar fi trebuit să fie de 5 ori mai mare decât în nord. Or, este greu de presupus că în interiorul aceleiași țări ar fi existat bariere așa de mari încât să determine persistența unui asemenea decalaj. Dacă însă au existat diferențe de tehnologie între regiunile respective, nu mai este necesar să presupunem o asemenea diferență în privința productivității marginale a capitalului (după Romer, 1994, p.8-9).

Faptul că țările urmăritoare nu înregistrează toate aceeași rată a progresului tehnic arată că avantajul de a prelua tehnologiile dezvoltate în țările mai avansate este unul potențial. Rata de difuzare a tehnologiei către aceste țări diferă datorită capacității lor diferite de adaptare a noilor tehnologii. Aceasta depinde de o serie de elemente ale mediului intern (*"social capability"*)¹, ca și de compatibilitatea din punct de vedere tehnologic (*"technological congruence"*) cu *leader-ul*².

Conceptul de *capacitate socială* (*"social capability"*) nu a primit o definiție precisă. Abramovitz (1986) enumera ca elemente ale capacității sociale nivelul educațional, modalitatea de organizare a firmelor, deschiderea către concurență străină, libertatea de intrare pe piață, rezistența pe care o opun anumite cercuri de interese, funcționarea pieței muncii, gradul de competitivitate pe piețele interne de bunuri. Stern (1991)³ adaugă la aceștia un număr de alți factori, cum sunt: competența managerială, calitatea infrastructurii, inclusiv a infrastructurii sociale, cum ar fi onestitatea, bunăvoința birocrăției, definirea riguroasă a drepturilor de proprietate. Pack (1994) consideră necesar un mediu economic stabil din punct de vedere instituțional și al parametrilor macroeconomici.

Cei mai mulți autori consideră că procesul are un caracter cumulativ (*"path dependent"*) și un caracter național, depinde de factori specifici fiecărei țări (*"sistemul național de inovare"*).

Pack (1992) arată că absența unei compatibilități tehnologice (*technological congruence*) a fost cauza multor eșecuri în procesul de adoptare a unei tehnologii mai avansate de către țările în dezvoltare. Cea mai frecventă explicație este aceea că aceste tehnologii au fost dezvoltate în țările mai avansate ca răspuns la un set diferit de prețuri relative ale factorilor. Astfel, tehnologiile capital intensive, care permiteau o substituție a forței de muncă cu capitalul, au determinat în țările în dezvoltare, cu o forță de muncă excedentară în raport cu capitalul existent, o distorsionare a prețurilor relative. Adoptarea tehnologiei mai avansate (beneficiind astfel de avantajele decalajului) a determinat o creștere a productivității pentru un procent redus al forței de muncă, în timp ce, pe totalul economiei, productivitatea muncii a fost inferioară celei ce s-ar fi putut obține dacă o tehnologie mai potrivită ar fi fost aleasă. Mai mult, utilizarea echipamentului modern s-a caracterizat prin ineficiență tehnică datorită unei insuficiente stăpâniri a modalității de funcționare a acestuia.

¹ Kazushi Ohkawa și Henry Rosovski, "Japanese Economic Growth", Stanford University Press, 1973.

² Moses Abramovitz, "Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind", Journal of Economic History, No.2, June 1986, p.386-406, după J. Fagerberg, 1994, p.1156.

³ Nicholas Stern, "The Determinants of Growth", The Economic Journal, vol.101, 1991, p.122-133, după Hansson și Heureka, 1994, p.762.

Astfel, avantajul potențial datorat înapoierii tehnologice nu a fost valorificat, mai mult chiar, a generat pierderi ca urmare a ineficienței alocative și tehnice.

Dacă transferul potențial de tehnologie depinde de decalajul față de liderul tehnologic, transferul efectiv depinde de interacțiunea între mărimea decalajului și capacitatea de absorbție a țării respective. Dacă două țări au aceeași capacitate de absorbție (*“social capability”*), S_L , dar au mărimi diferite ale decalajului față de liderul tehnologic, G_1 și G_2 , țara cu un decalaj mai mare va înregistra o rată mai mare a progresului tehnic, dar amândouă vor converge către același punct. Două țări cu capacități de absorbție diferite, S_L și S_H , dar cu același decalaj, vor avea rate diferite de creștere și evoluții diferite. Țara cu o mai mare capacitate de absorbție va avea o creștere mai rapidă și va cunoaște o mai mare recuperare a decalajului (Hansson, Heureka, 1994).

Pack (1985) observă că înapoierea tehnologică nu a constituit un obstacol hotărâtor în dezvoltarea țărilor asiatice. El amintește observația lui Hirschman (1958) potrivit căreia diferențele de productivitate cele mai accentuate între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare se înregistrează, nu în acele activități care presupun un grad ridicat de automatizare, ci în activitățile care necesită un grad mai ridicat de competență organizatorică.

Dacă în situațiile de mai sus există o tendință de apropiere a nivelului venitului pe locuitor între țări, există și situații în care *nu există o convergență* de tipul celei prezise de modelul neoclastic.

Acest lucru se poate întâmpla atunci când *productivitatea marginală a factorului care se acumulează (capitalul) nu este descrescătoare* fie ca urmare a unor economii externe semnificative, care o anulează, precum în modelele cu externalități, fie atunci când se postulează o anumită limită inferioară pozitivă pentru productivitatea marginală a capitalului, ca în modelele liniare de creștere endogenă.

Romer (1987) considera că la nivelul firmei există o relație tehnologică de tipul:

$$Y = A(K, L)K_j^{1-\alpha}L_j^\alpha,$$

unde: j = variabilele aflate sub controlul firmei.

Dacă notăm cu γ efectul extern pozitiv/negativ pe care acumularea de capital/muncă îl are asupra progresului tehnic, putem considera progresul tehnic o funcție de tipul:

$$A(K, L) = K^\gamma L^{-\gamma}$$

Putem rescrie atunci funcția de producție ca:

$$Y = K_j^{1-(\alpha-\gamma)}L_j^{\alpha-\gamma} = K^{1-\beta}L^\beta,$$

cu $\beta = \alpha - \gamma$, unde β reprezintă efectul agregat asupra producției al creșterii cu o unitate a forței de muncă, exprimând diferența dintre efectul privat și efectul extern.

Pe aceeași linie, Rebelo (1991)¹ propunea o funcție liniară, de tipul:

$$Y = AX,$$

unde variabila X reprezintă totalitatea investițiilor în capital (uman, fizic, cunoștințe).

Pentru ca investițiile să rămână profitabile, în condițiile unei productivități marginale descrescătoare a capitalului, autorii propun pur și simplu o limită inferioară pozitivă a descreșterii acesteia, ca o proprietate a funcției de producție. Chiar dacă creșterea economică este funcție liniară de investițiile în capital, ca în vechiul model al lui Harrod și Domar, includerea mai multor factori oferă o perspectivă diferită. Trebuie să existe o anumită balanță între investițiile în capital fizic și cele în capital uman, astfel că este greu de spus dacă este de dorit, din perspectiva creșterii economice, o creștere sau o descreștere a investițiilor în capital fizic.

Într-o altă formă, Scott (1989) scoate în evidență rolul investițiilor în determinarea ratei de creștere, considerând artificială descompunerea creșterii economice într-o componentă care reprezintă investițiile de capital și o alta datorată progresului tehnic, dat fiind faptul că ambele sunt rezultatul investițiilor, adică “costul, în termenii consumului sacrificat, al creșterii economice”. “Prin definiție, investițiile reprezintă costul schimbării și acoperă toate investițiile asociate creșterii economice”. Astfel rata de creștere este funcție de numai două variabile, economisirea totală și creșterea populației. Un aspect important este accentul pus pe eficiența alocativă: “dacă investiția înseamnă suportarea anumitor costuri pentru realocarea resurselor, atunci eficiența cu care se realizează acest lucru este determinantă pentru nivelul viitor al investițiilor și deci al creșterii economice”.

Robert Solow (1994) apreciază însă că noile modele nu sunt robuste, validitatea lor depinzând în mod strict de ipoteza randamentului constant al capitalului. Orice tendință de descreștere a randamentului factorilor ar elimina caracterul autosusținut al creșterii. Simetric, o oricât de mică tendință crescătoare a productivității marginale a capitalului ar avea efecte explozive de vreme ce $f(K)$ crește din ce în ce mai repede pe măsură ce K crește, astfel că stocul de capital va deveni infinit într-o perioadă finită de timp².

¹ Sergio Rebelo, “Long Run Policy Analysis and Long Run Growth”, Journal of Political Economy, No.3, June 1991, p.500-521, după Romer, 1994, p.16.

² După calculele lui Solow, perioada finită de timp în care producția devine infinită este egală cu raportul $1/sh$, unde s reprezintă rata de economisire, și h , gradul în care randamentul capitalului este crescător.

Mankiw și alții (1992) consideră însă că **modelul clasic este perfect consistent** cu variațiile înregistrate în ratele de creștere și că ipoteza randamentelor nedescrescătoare ale capitalului nu este necesară. În fapt, modelul lui Solow prezicea o convergență “condiționată” de egalitatea ratelor de economisire și de creșterea populației între țări. Dacă aceste variații sunt luate în considerare, nu mai există o convergență a ratelor de creștere, fiecare țară atingând o stare de echilibru (“*steady-state*”) diferită.

1.3.2. Rolul comerțului exterior în determinarea unor rate diferite de creștere economică

Noile modele conferă un rol major comerțului internațional în determinarea performanțelor economice ale diferitelor țări. Concluzia acestora este că, în anumite condiții, economiile deschise vor crește mai repede decât cele autarhice.

În general, noile modele concluzionează cu privire la rolul comerțului internațional în creșterea economică în funcție de influența pe care o exercită acesta asupra progresului tehnic în țările participante la schimburi, fie că este vorba de țări similare sau țări cu un nivel inegal de dezvoltare. Este esențială deci o specificare a modului în care este generat progresul tehnic (activitate de inovare, economii de scară dinamice de tipul “*learning by doing*”, imitarea de către țările în dezvoltare a produselor dezvoltate în țările mai avansate sau prezența unor canale informale de transfer al cunoștințelor tehnice).

1.3.2.1. Influența liberalizării schimburilor asupra activității de **inovare** desfășurate în cele două grupe de țări este diferită după cum schimbul se desfășoară între țări similare sau țări cu rate diferite de inovare. Schimbul între țări similare este echivalent cu o extindere a pieței, produce doar efecte de scară, în timp ce în țările cu un nivel diferit de dezvoltare comerțul induce efecte de realocare a resurselor între sectoarele economiei, în funcție de avantajul comparativ.

1. Rivera-Batiz și Romer (1990) iau în considerare doar cazul integrării între țări similare (dezvoltate) pentru a surprinde efectul extinderii pieței (efectul de scară) asupra creșterii economice.

Ei propun o accepțiune mai largă asupra schimbului internațional, ca schimb de bunuri, dar și de idei. Pentru a izola influența asupra creșterii economice a celor două fluxuri, de bunuri și de idei, ei conduc trei experimente teoretice. Rezultatele obținute depind în mod esențial de specificarea sectorului de cercetare-dezvoltare. Progresul tehnic este asimilat cu inventarea de noi tipuri de bunuri de capital (*design*).

Batiz și Romer prezintă două posibile abordări, una în care activitatea de cercetare folosește ca inputuri capitalul uman și cunoștințele (“*knowledge-driven model*”) și una în care sectorul de cercetare folosește aceleași inputuri și

în aceeași proporție ca și activitatea manufacturieră, și anume capital uman, muncă necalificată și un set de bunuri de capital ("*lab-equipment model*").

Primul model necesită o abordare multisectorială cu funcțiile de producție corespunzătoare:

$$Y_A = \delta H_A A, \text{ pentru sectorul de cercetare,}$$

unde: Y_A = outputul sectorului de cercetare-dezvoltare;

H_A = stocul de capital uman folosit în cercetare-dezvoltare;

A = stocul de modele ("*design*") și este o măsură a cunoștințelor cumulate;

δ = parametru de productivitate.

$$Y = H_Y^\alpha L^\beta \int_0^A x(i)^{1-\alpha-\beta} di, \text{ pentru sectorul manufacturier,}$$

unde: Y = outputul sectorului manufacturier;

H_Y = stocul de capital uman folosit în sectorul manufacturier;

L = forța de muncă necalificată;

x_i = stocul de capital de tipul i folosit în producție (se ia în considerare faptul că bunurile de capital nu sunt perfect substituibile);

A = indexul modelelor ("*designs*") cel mai recent inventate.

Prin definiție, tipurile de bunuri de capital folosite sunt date de A .

În stadiul de creștere echilibrată, rata de creștere economică este dată de rata de creștere a sectorului de cercetare, care la rândul său va fi determinată de distribuția capitalului uman, $H = H_Y + H_A$, între cele două sectoare.

În cel de-al doilea model, cele două activități pot fi agregate într-un singur sector, având în vedere că au aceeași funcție de producție. Înlocuind suma din ecuația de mai sus cu K/A , obținem:

$$Y = H^\alpha L^\beta K^{1-\alpha-\beta} A^{\alpha+\beta},$$

unde: A = setul de modele ("*designs*") cel mai recent inventate;

H = capitalul uman;

K = capitalul total.

Acesta este un caz teoretic în care stocul existent de cunoștințe nu are nici un rol în crearea de noi cunoștințe.

În ambele cazuri, schimburile internaționale au o influență pozitivă asupra ratei de creștere în cele două țări. Aserțiunile de mai sus sunt însă esențiale pentru delimitarea rolului celor două fluxuri, de bunuri și de idei, în creșterea economică. Astfel, în primul model accelerarea ratei de creștere necesită o circulație liberă a ideilor, în timp ce în cel de-al doilea model este

suficientă o circulație liberă a bunurilor, cunoștințele neavând nici un rol în producție.

a) În primul experiment avem un model "knowledge-driven" în care există *numai fluxuri de bunuri, fluxurile de informații fiind restricționate*. Comerțul între cele două țări se reduce la schimbul reciproc de bunuri de capital.

În autarhie, numărul de tipuri de bunuri de capital utilizate în fiecare țară trebuie să fie egal cu numărul modelelor ("*designs*") produse în țară. Ca urmare a liberalizării schimbului, numărul de tipuri de mașini folosit în cele două țări va fi aproape dublu față de cel folosit în fiecare din cele două țări în autarhie. În scopul obținerii de rente de monopol, cercetătorii din cele două țări se vor specializa în producerea unor modele diferite, *evitând redundanța* (duplicarea efortului inovațional), astfel că stocul mondial de modele ("*designs*") se va dubla. Aceasta va determina la rândul său dublarea productivității marginale a capitalului uman folosit în *sectorul manufacturier*. Pentru *sectorul de cercetare* deschiderea comerțului presupune o dublare a mărimii pieței căreia i se adresează. De aici o dublare a prețurilor patentelor și a productivității marginale a capitalului uman folosit în activitatea de cercetare, ceea ce permite menținerea actualei distribuții a capitalului uman între activitatea de cercetare și sectorul manufacturier, astfel încât nu va exista **nici o influență asupra ratei de creștere**. În schimb, deschiderea comerțului va avea efecte statice importante, influențând nivelul producției și bunăstarea, dar nu rata de creștere pe termen lung.

b) Presupunerea cu privire la libera circulație a bunurilor face ca cercetătorii din cele două țări să se specializeze în producerea de modele diferite, astfel încât vom avea două seturi de modele complet distincte, stocul mondial de cunoștințe fiind aproape dublu față de stocul de modele din fiecare țară.

În cazul în care este permisă *și o circulație liberă a ideilor*, activitatea de cercetare va beneficia de un stoc dublu de idei față de cel inițial. Chiar dacă distribuția capitalului uman între cele două sectoare nu se schimbă, rata de creștere a sectorului de cercetare, A , se va dubla. Dublarea setului de idei disponibile va determina o creștere a productivității marginale a capitalului uman utilizat în activitatea de cercetare, fără ca productivitatea capitalului uman utilizat în sectorul manufacturier să se modifice. Drept urmare, va avea loc o migrare a capitalului uman către activitatea de cercetare și deci **o accelerare a creșterii economice**.

În cazul în care există o circulație liberă a ideilor, dar nu există un schimb de mărfuri¹, rezultatele depind în mod de esențial de gradul de suprapunere între ideile existente în cele două țări. În absența schimburilor de bunuri nu există nici o motivație pentru cercetători să aducă pe piață modele absolut noi.

¹ Se presupune că schimbul internațional de informații are loc instantaneu și fără costuri și că piețele bunurilor sunt reciproc inaccesibile și segmentate.

Restricția cu privire la segmentarea piețelor produselor acționează însă ca o forță contrară inovării (va exista un puternic stimulent pentru copierea modelelor produse în fiecare țară și o motivație redusă pentru întărirea drepturilor de proprietate intelectuală). În cazul extrem, în care există o duplicare perfectă a cunoștințelor existente în fiecare țară, libera circulație a informației nu va avea nici un efect asupra ratei de creștere. În realitate, nu este posibilă o duplicare perfectă; vor exista descoperiri independente în fiecare țară, astfel că circulația internațională a ideilor va determina o **accelerare a ratei de creștere**, chiar dacă nu există libera circulație a bunurilor.

c) În cel de-al treilea experiment avem un model "*lab-equipment*" în care există *libera circulație a bunurilor*. Aceasta elimină tendința de duplicare a efortului inovațional prin introducerea concurenței între inovatorii celor două țări. Dacă inovațiile au costuri egale, produsele absolut noi vor atrage cu siguranță beneficii mai mari decât produsele pentru care există o concurență mai accentuată. Existența și a fluxurilor de informații nu produce **nici un efect asupra ratei de creștere**, date fiind prezumțiile modelului.

2. În cel de-al doilea caz, în care țările sunt inegal dezvoltate și deci înregistrează **rate diferite de inovare**, comerțul internațional acționează ca un factor de realocare a resurselor în virtutea avantajului comparativ. Țara cu un ritm mai rapid al progresului tehnic va acapara o cotă de piață din ce în ce mai mare, în dauna celeilalte țări care va înregistra o tendință de diminuare a activității de inovare. Lărgirea numărului de consumatori poate fi benefică activității de cercetare-dezvoltare în ansamblu, chiar dacă țările cu un dezavantaj comparativ vor suferi o reducere a acestei activități sub presiunea concurenței străine. Țara cu o rată mai redusă de inovare poate înregistra pierderi ca urmare a deschiderii piețelor, chiar dacă câștigurile statice, de tipul accesului la bunuri intermediare specializate sau al câștigurilor de varietate pentru consumatori, sunt importante. În acest caz, comerțul exacerbează o imperfecțiune a pieței, determinând o migrare a resurselor din activitatea de cercetare-dezvoltare către sectorul manufacturier. Aici cerința de maximizare a eficienței statice poate acționa contrar exigențelor eficienței dinamice.

Noile teorii condiționează creșterea economică pe termen lung de o bună specializare. O creștere autosusținută nu se poate realiza decât în acele sectoare susceptibile de inovare, care utilizează ca factori de producție tehnologia și/sau capitalul uman sau sectoare cu potențial de "învățare din practică".

Dacă tehnologia este un bun public local, istoria capătă un rol important în determinarea tipului de specializare. Un avantaj/dezavantaj inițial, indiferent care a fost cauza sa, se poate perpetua datorită economiilor de scară dinamice de tipul "*learning by doing*". Țara specializată în acel sector cu un potențial redus de "învățare" și de creștere își va spori avantajul deținut, în timp ce celelalte țări vor înregistra un ritm de creștere mai redus. *Pattern*-ul inițial al avantajului comparativ se consolidează, făcând din ce în ce mai dificilă o

eventuală reconversie. Astfel de modele pot justifica o politică agresivă de susținere a industriilor intensive în tehnologie, în speranța generării unei creșteri economice autosusținute.

Dacă tehnologia este un bun public internațional, atunci eforturile de cercetare-dezvoltare nu exercită nici o influență asupra modului de specializare. Astfel, țara relativ abundentă în capital uman se va specializa în activitățile care folosesc în mod intensiv acest factor, și anume cercetarea industrială. În timp, aceasta va dobândi o poziție de frunte în producerea de bunuri intensive în tehnologie, pe care le va schimba pentru cele intensive în muncă necalificată, ale țărilor mai puțin dezvoltate.

1.3.2.2. A.Young (1991) încearcă să determine impactul unei liberalizări a schimburilor asupra ratelor de creștere în cazul a două economii cu un nivel tehnologic diferit, în care progresul tehnic ia forma unei actualizări și exploatare a potențialului productiv al tehnologiilor existente, prin procesul de învățare din practică, și nu de dezvoltare de noi produse sau procese, ca în secțiunea anterioară.

Creșterea endogenă este generată de **“învățarea din practică”** (*“learning by doing”*) care, deși încorporată în fiecare bun, generează economii externe asupra celorlalte bunuri. Se bazează în mod esențial pe existența unei ierarhii a bunurilor în funcție de nivelul lor de sofisticare tehnică (*“product ladder”*).

Modelul lui Young prezintă două caracteristici principale. În primul rând, creșterile de productivitate într-o anumită industrie sunt funcție nu numai de activitatea productivă a acelei ramuri, dar și de rezultatul efectelor externe ale celorlalte industrii. Cea de-a doua caracteristică este existența unei tendințe pronunțate de descreștere a productivității marginale în procesul de “învățare din practică”. Majoritatea studiilor empirice, cu privire la procesul de “învățare din practică”, au considerat o relație de formă log-liniară. Această formulare implică faptul că producția cumulată contribuie cu o rată descrescândă la reducerea costului.

După A. Young, curba de învățare cunoaște o formă log-liniară numai la început, după care se aplatizează. El derivă această caracteristică pe cale intuitivă. Astfel, o inovație majoră este urmată de un proces rapid de învățare, după care capacitatea productivă a noilor tehnologii se epuizează, astfel că, în absența introducerii de noi procese tehnice, procesul de “învățare din practică” nu poate fi susținut.

Young examinează efectul comerțului asupra creșterii endogene, folosind două seturi de bunuri, cu efecte de învățare asimetrice. Diferența față de literatura anterioară este că endogenizează mișcarea bunurilor din industria care prezintă efecte de “învățare din practică” în sectorul matur, în care a fost epuizat potențialul de învățare.

Rezultatele sale arată că o țară cu un ușor avantaj competitiv față de un partener similar va cunoaște, ca urmare a liberalizării comerțului, un avantaj

tehnologic permanent și crescând. Astfel, țările mai puțin dezvoltate vor cunoaște un mai accentuat progres tehnic în autarhie. Liberalizarea schimburilor determină însă, în anumite condiții (o populație mai redusă decât cea a țării mai dezvoltate), o creștere de bunăstare. Rezultatele sunt consistente cu Grossman și Helpman (1991)¹, după care liberalizarea comerțului va determina o încetinire a creșterii în țările mai puțin dezvoltate, în măsura în care efectele de învățare au o arie de manifestare locală. Soluția este o perioadă de recuperare a decalajelor pentru a putea rezista competiției internaționale (Grossman și Helpman, 1994).

Young propune un *pattern* de schimbare structurală în care țările cu un ușor avantaj tehnic se vor specializa în acele produse care prezintă un proces rapid de “învățare din practică”, iar țările mai puțin dezvoltate vor adopta acele industrii în care procesul de “învățare” este epuizat. Pe măsură ce țările mai avansate epuizează resursele de learning by doing în anumite industrii, acestea vor cunoaște o schimbare structurală și un progres tehnic rapid pe măsură ce urcă în ierarhia produsului (“product ladder”). Țările mai puțin dezvoltate vor aștepta ieșirea de pe aceste piețe, pentru a le aborda și a cunoaște la rândul lor schimbarea structurală și un progres tehnic mai rapid.

Spre deosebire de modelele similare în care procesul de învățare din practică determină o perpetuare a distribuției inițiale a avantajului comparativ, modelul lui Young prevede, datorită epuizării potențialului de învățare, un *pattern* evolutiv al comerțului, concordant cu realitatea economică.

1.3.2.3. Grossman și Helpman (1991)² propun un model în care progresul tehnic ia forma a două procese, unul de **inovare** de noi produse și tehnologii, unul de difuzare a noilor idei prin **imitarea noilor produse**. Această interacțiune inovare-imitare este relevantă mai ales în contextul schimburilor comerciale între țări inegale din punct de vedere al capacității lor de a desfășura o activitate de cercetare-dezvoltare de nivel mondial. Transferul tehnologiei depinde de caracteristicile ciclului de viață al fiecărui produs.

Modelul presupune existența unei scale a calității fiecărui produs (“*quality ladder*”). Întreprinzătorii din țările dezvoltate alocă resurse pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, în încercarea de a îmbunătăți calitatea respectivului produs. În caz de reușită, vor beneficia pentru o perioadă limitată de timp de o putere de monopol pe piața respectivă, datorită calității superioare a produsului introdus pe piață față de cele existente. Aceste rente de monopol încetează atunci când are loc imitarea.

Întreprinzătorii din “sud” alocă la rândul lor resurse pentru imitarea produselor dezvoltate în “nord” și, la rândul lor, se bucură de rente de monopol

¹ Grossman, G.; Helpman, E., “Innovation and Growth in the Global Economy”, MIT Press, 1991.

² Grossman, G.; Helpman, E., “Quality Ladders and Product Cycles”, Quaterly Journal of Economics, No. 2, 1991.

datorită costurilor mai reduse de producție față de cele ale concurenților nordici. Aceste rente de monopol încetează atunci când următoarea inovație este introdusă pe piață.

O parte substanțială a procesului mondial de inovare se desfășoară în țările dezvoltate, datorită unei oferte substanțiale de muncă calificată și echipament specializat. În sud, progresul tehnic ia forma importului de prototipuri și metode de producție dezvoltate în nord, întreprinzătorii încercând să capitalizeze de pe urma costului mai redus al factorilor de producție.

Inovarea ia forma unei îmbunătățiri a calității unui set fix de bunuri. Fiecare bun poate suferi un număr infinit de îmbunătățiri. Fiecare bun urmează un ciclu de viață în care produsele sunt, într-o primă fază, introduse pe piață în țările mai avansate și exportate către țările mai puțin avansate. Când produsul ajunge la maturitate și pe măsură ce are loc imitarea, producția este transferată în țările în dezvoltare pentru exploatarea costurilor mai reduse ale factorilor în aceste țări¹. De aici produsul este importat în țara de origine și ciclul se reia pe măsură ce un produs calitativ mai bun este introdus pe piață.

Interacțiunea dintre inovare și imitare este de mare importanță pentru politica economică, întrucât influențează atât rata de inovare în nord, cât și rata de imitare a noilor produse de către sud. La prima vedere, imitarea determină o diminuare a ratei de inovare, cel puțin pentru acei inovatori care vor cunoaște o diminuare a profiturilor de monopol de care se bucură. Dacă avem însă în vedere echilibrul general, rata de inovare în nord poate crește atunci când transferul producției în sud eliberează resurse pentru activitatea de cercetare-dezvoltare. Rata de inovare se va diminua însă dacă resursele eliberate vor fi canalizate în industrii tradiționale. O rată mare de inovare în nord poate diminua rata de imitare dacă întreprinzătorii sudici prevăd un ritm rapid de depreciere a investițiilor pe care le fac în învățare. O subvenție pentru activitatea de inovare poate determina astfel un ritm mai redus al transferului de tehnologie către sud.

1.3.2.4. Activitatea de comerț exterior poate constitui în sine un suport al difuzării de informații tehnice, fie că este vorba de cunoștințe fără suport material sau de cunoștințe încorporate în bunuri de echipament (Grossman și Helpman, 1994). Există mai multe împrejurări în care se poate realiza acest schimb. Chiar simplele contacte de afaceri cu partenerii străini reprezintă o modalitate importantă de transfer de informații. Volumul acestor schimburi de informații va fi proporțional cu numărul interacțiunilor care au loc. Pack (1992) consideră că o parte importantă a cunoștințelor poate fi dobândită ca un efect secundar (*"by-product"*) sau un efect extern (*"externality"*) al activității de

¹ Atunci când sudul are o capacitate tehnică limitată, transferul producției ia forma investițiilor străine directe; o dată însă cu dezvoltarea abilităților tehnice ale firmelor tehnice, principala cale de transfer este imitația (G.Grossman și E. Helpman, 1991, p.341).

export. De aceea, un mediu intern competitiv, cu un regim comercial neutru sau chiar de promovare a exporturilor, reprezintă o precondiție pentru achiziționarea de tehnologie pe căi informale (*"non-proprietary"*). Un rol semnificativ îl au exigențele impuse de partenerii străini asupra produselor exportate sau informația legată de bunurile importate. Alfred Hirschman (1958) arăta că importurile au un rol de formare a cererii interne, semnalând producătorilor locali oportunități altfel neexploatate. Ajungem, astfel, la concluzia lui P.Romer (1992), potrivit căruia aprofundarea rolului ideilor este calea de înțelegere a creșterii economice.

1.4. Diferența de productivitate și beneficiul social asociate sectorului exportator

Există și **aprecieri informale** ale influenței comerțului exterior asupra creșterii economice. Feder (1983)¹ considera că există două căi principale prin care creșterea exporturilor contribuie la creșterea economică. În primul rând, sectorul exportator este generator de externalități pozitive asupra celorlalte sectoare ale economiei, printr-o organizare mai eficientă și tehnici de producție îmbunătățite (în fapt, prin statutul său de suport al difuzării tehnologiei). În al doilea rând, există o diferență de productivitate în favoarea sectorului exportator, datorită unor factori cum ar fi concurența mai intensă pe piețele internaționale. La aceasta, am putea adăuga și avantajul că operează într-un mediu economic stabil atunci când mediul economic intern este caracterizat prin blocaje financiare sau un proces inflaționist accentuat.

Concluzia lui Feder este că o expansiune a exporturilor, în pofida celorlalte sectoare ale economiei, ar avea un efect pozitiv net asupra creșterii economice globale. El nu explică însă de ce aceste efecte nu sunt internalizate de agenții economici sau de ce diferențele de productivitate sunt persistente în timp.

Modelul este unul cu două sectoare, unul exportator, notat cu X , și un sector neexportator, N , cu funcțiile de producție corespunzătoare:

$$\begin{aligned} N &= F(K^N, L^N, X) \\ N &= G(K^X, L^X) \end{aligned}$$

Diferența de productivitate este exprimată folosind derivatele parțiale de ordinul 1, astfel:

$$(G_K / F_K) = (G_L / F_L) = 1 + \delta,$$

¹ Gershon Feder, "On Exports and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, No.1-2, 1983, p.59-73, după S. Edwards (1993, p.1380-1).

unde: G_K, F_K = productivitățile marginale ale capitalului;

G_L, F_L = productivitățile marginale ale muncii;

δ = mărimea diferenței de productivitate în favoarea sectorului exportator.

Evident, pentru $\delta = 0$ nu există diferențe de productivitate între cele două sectoare și alocarea resurselor este optimă.

Prezența unei economii externe a sectorului exportator în favoarea sectorului neexportator este specificată prin introducerea exportului ca un factor suplimentar în funcția de producție, a cărei productivitate marginală este dată de F_X . Dacă $F_X = 0$, nu există efecte externe ale creșterii sectorului exportator asupra sectorului neexportator.

Producția totală va fi suma producției celor două sectoare, $Y = N + X$.

Creșterea fiecăruia din cele două sectoare este dată de:

$$\begin{aligned}\Delta N &= F_K \Delta K^N + F_L \Delta L^N + F_X \Delta X \\ \Delta X &= G_K \Delta K^X + G_L \Delta L^X\end{aligned}$$

Creșterea outputului total va fi dată de:

$$\begin{aligned}\Delta Y &= F_K (\Delta K^N + \Delta K^X) + F_L (\Delta L^N + \Delta L^X) + \delta F_K \Delta K^X + \delta F_L \Delta L^X + F_X \Delta X \\ &= F_K \Delta K + F_L \Delta L + F_X \Delta X + \frac{\delta}{1+\delta} G_K \Delta K^X + \frac{\delta}{1+\delta} G_L \Delta L^X \\ &= F_K \Delta K + F_L \Delta L + \left(F_X + \frac{\delta}{1+\delta} \right) \Delta X\end{aligned}$$

Dacă împărțim ecuația de mai sus la Y , vom obține:

$$(\Delta Y / Y) = F_K (\Delta K / Y) + F_L (\Delta L / L)(L / Y) + [F_X + (\delta / 1 + \delta)] (\Delta X / X)(X / Y)$$

Vom nota $F_K = \alpha$ și $F_L (L / Y) = \beta$. Ecuația va avea o formă care facilitează estimarea folosind tehnici econometrice atunci când cunoaștem ponderea investițiilor și ponderea exporturilor în producția totală, rata de creștere a producției, rata de creștere a forței de muncă și rata de creștere a exporturilor.

$$(\Delta Y / Y) = \alpha (I / Y) + \beta (\Delta L / L)(L / Y) + [F_X + (\delta / 1 + \delta)] (\Delta X / X)(X / Y)$$

Dacă diferența de productivitate și efectul extern al sectorului exportator asupra sectorului neexportator sunt nule, ecuația de mai sus se reduce la o ecuația neoclasică standard.

Ecuția permite estimarea separată a celor două modalități prin care exporturile influențează creșterea economică. Rezultatele obținute de Feder¹ indicau prezența ambelor efecte cu o mai mare importanță în privința externalităților decât a diferenței de productivitate².

Esfahani (1991)³ arată că, atunci când importurile de bunuri intermediare sunt incluse în ecuația de regresie a lui Feder, coeficientul atribuit exporturilor, $(X/Y)(\Delta X/X)$, este aproape nesemnificativ, fapt ce ar constitui un argument în favoarea ipotezei că influența creșterii exporturilor asupra creșterii economice se manifestă indirect, de exemplu, prin relaxarea constrângerilor valutare, permițând, astfel, o creștere a importurilor de bunuri intermediare.

¹ Estimările realizate de către Feder pe un eșantion de 31 de țări semiindustrializate au avut următorul rezultat:

$\Delta Y/Y = 0,002 + 0,178 I/Y + 0,747 \Delta L/L + 0,422(X/Y)*(\Delta X/X)$, cu $R^2 = 0,69$, după Edwards, p.1385.

² Alți autori au pus sub semnul întrebării validitatea unei relații liniare între creșterea exporturilor și creșterea PIB. Introducerea un termen pătratic al exporturilor, $((X/Y)*(\Delta X/X))^2$, certifică prezența randamentelor descrescătoare ale efectului exportului asupra creșterii.

³ Hadi S. Esfahani, "Exports, Imports and Economic Growth in Semi-Industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, No.1, 1991, p.93-116, după Edwards, 1385-8.

2. POLITICA COMERCIALĂ - INSTRUMENT AL STRATEGIILOR DE CREȘTERE ECONOMICĂ

Toate aceste încercări de fundamentare teoretică a rolului comerțului exterior în influențarea creșterii economice au fost, de cele mai multe ori, legate de eforturile țărilor în curs de dezvoltare de a recupera decalajele ce le despart de țările dezvoltate. Chiar dacă demersul noilor modele de creștere este mai degrabă explicativ (Krugman, 1993), spre deosebire de vechea teorie a dezvoltării care urmărea explicit elaborarea și punerea în aplicare a unor programe de dezvoltare, ideile au o relevanță directă pentru politica economică. Implicațiile diverselor modele sunt însă contradictorii și sensibile la o serie de specificații, date de realitatea economică ale diferitelor țări.

2.1. Abordări clasice ale strategiilor de creștere bazate pe comerțul exterior: substituirea importurilor și promovarea exporturilor

O influență considerabilă în direcționarea politicilor comerciale ale țărilor în curs de dezvoltare au avut-o ideile de sorginte keynesistă, care confereau un rol important cererii agregate în stimularea expansiunii economice. Multiplicatorul cererii externe este cu atât mai mare cu cât aceasta are o elasticitate mai mare față de venit pentru produsele exportate.

În acest context, se acuza existența unei accentuate degradări a raportului de schimb ("*terms of trade*") între produsele primare, exportate de țările în dezvoltare, și produsele cu un grad mai ridicat de prelucrare, care este pusă fie pe seama scăderii cererii pentru materiile prime naturale ca urmare a înlocuirii lor cu materii prime sintetice, fie, cel mai adesea, pe seama *elasticității reduse față de venit a cererii* pentru produsele agricole, potrivit legii lui E. Engel, după care ponderea cheltuielilor cu produse alimentare se reduce pe măsura creșterii venitului, spre deosebire de produsele de folosință îndelungată sau produsele de lux care cunosc o creștere a ponderii în totalul cheltuielilor. În condițiile deteriorării raportului de schimb, orice creștere a exportului de astfel de produse avea ca efect o creștere "sărăcitoare" ("*immiserizing growth*"). De aici, necesitatea ca aceste țări să-și modifice structura producției în favoarea acelor produse cu o elasticitate mare a cererii față de venit, produse care înregistrau o creștere a prețurilor relative.

O altă rațiune pentru necesitatea unor astfel de modificări era și existența unor fluctuații mari ale prețurilor internaționale ale produselor de bază, care generau o mare incertitudine în privința încasărilor din exporturi, incertitudine cu atât mai insuportabilă cu cât unele țări erau dependente de exportul unui singur astfel de produs. Aceste considerații au determinat

încheierea unor acorduri internaționale între țările producătoare și cele consumatoare, acorduri care urmăreau, prin diferite modalități, stabilizarea piețelor pentru aceste produse.

La aceeași concluzie ajunsese și economistul român Mihail Manoilescu care acuza însă productivitatea inherent mai ridicată în industrie față de agricultură.

Această tendință de blamare a producției și exportului de produse primare, în special agricole, a fost însă combătută, fie negându-se valabilitatea legii lui Engel, arătându-se că este vorba mai degrabă despre o modificare a structurii consumului alimentar pe măsura creșterii veniturilor, modificare care necesită o adaptare din partea producătorilor. Mai importantă este ideea că agricultura poate înregistra câștiguri de productivitate egale sau chiar superioare celor din industrie, sub influența progresului tehnologic. În sprijinul acestor considerații se invocă experiența recentă a unora dintre țările în curs de dezvoltare, cu precădere Chile, în care dezvoltarea agriculturii și industriei alimentare, care a urmat liberalizării comerțului, a avut un rol important în creșterea economică¹.

O confirmare pentru justetea argumentului degradării raportului de schimb împotriva specializării în producția și exportul de produse de bază este și faptul că șapte din cele mai bogate țări înainte de primul război mondial, țări exportatoare de produse primare, au cunoscut, cu excepția Statelor Unite, un puternic declin în ceea ce privește nivelul venitului pe locuitor (Bairoch și Kozul-Wright, 1996).

Astfel, elasticitatea cererii față de venit a constituit unul din principalele criterii de ierarhizare a industriilor², alături de argumentul foarte popular al legăturilor între industrii (*linkages*) al lui A.Hirschman (1958).

Premisa de bază a modelului keynesist era aceea că prețurile sunt invariabile pe termen scurt, dată fiind existența contractelor pe termen lung, a contractelor colective de muncă, etc. Teoria a fost apoi extinsă și la alte situații

¹ Vezi și "Stranded on the Farm?", The Economist, 4 Oct.1997.

² Hollis Chenery, Sherman Robinson, Moshe Syrquin, "Industrialization and Growth. A Comparative Study", Oxford University Press, New York, 1986, for The World Bank, după Donald R. Snodgrass, Tyler Biggs (1996).

Chenery și alții estimau pentru industriile primare (*early industries*), industria alimentară și industria textilă, elasticități apropiate de 1, ceea ce înseamnă că ponderea lor în consum nu se modifică odată cu modificarea venitului, pentru industriile intermediare (*middle industries*), industria lemnului, industria chimică și industria mineralelor nemetalice, elasticități cuprinse între 1,2 și 1,5, valorile cele mai înalte ale elasticităților fiind proprii industriilor finale (*late industries*), producătoare de bunuri de investiții și bunuri pentru consum îndelungat, cum sunt industria hârtiei și a tipăriturilor, industria produselor metalice și industria constructoare de mașini, acestea fiind industrii care înregistrează o creștere mai rapidă decât cea a PIB, până la niveluri înalte ale venitului.

în care se considera că este prezentă o rigiditate a prețurilor, mai ales în legătură cu o anumită inerție structurală a economiilor în dezvoltare. În literatura structuralistă, ipoteza de mai sus s-a metamorfozat, însă, într-o totală neîncredere în eficacitatea pieței ca mecanism de realocare a resurselor, sarcină care urma să revină statului.

Itoh și alții (1988) analizează efectele diferite (din punct de vedere al bunăstării și creșterii economice) pe care le au două căi diferite de dezvoltare, care presupun schimbarea, respectiv menținerea structurii industriale existente la un moment dat. Concluzia lor este că dezvoltarea însoțită de o schimbare substanțială a structurii industriale este benefică pentru creșterea economică pe termen lung a unei țări. Ei consideră două țări, una care deține un avantaj comparativ în producerea bunului 1, care necesită o tehnologie simplă, față de producerea bunului 2, care necesită o tehnologie intermediară. Cealaltă țară, mai avansată, se bucură de un avantaj absolut în producerea bunului 3, pentru care folosește o tehnologie complexă și este la fel de competitivă în producerea bunului 2¹. Țara A, mai puțin avansată din punct de vedere tehnologic, are la îndemână două căi de dezvoltare. Prima presupune consolidarea avantajului său comparativ în producerea bunului 1. Cea de-a doua cale presupune dezvoltarea acelor industrii, 2, care folosesc tehnologii intermediare și pentru care are un dezavantaj comparativ, prin adoptarea unor politici industriale care să acționeze în direcția creării acestuia. Alegerea drept criteriu de selectare a industriilor care să beneficieze de sprijin a *elasticității cererii față de venit/preț* pentru respectivele produse (*"propensity to spend"*), industrii de la care se așteaptă o mărire a cererii pe măsura creșterii economice, și a potențialului de creștere a productivității se bazează pe următorul raționament:

$$\text{inclinarea medie spre importuri} = \frac{\text{importul total}}{\text{PNB}} \quad (1)$$

Dacă presupunem comerțul echilibrat,

$$\text{importurile japoneze} = \text{importurile străine din Japonia} \quad (2)$$

Din ecuațiile de mai sus rezultă:

$$\frac{\text{PNB japonez}}{\text{PNB străin}} = \frac{\text{inclinarea medie a străinilor pentru importurile japoneze}}{\text{inclinarea medie a japonezilor pentru importurile străine}}$$

¹ Itoh și alții asimilează bunurile cu o elasticitate a cererii redusă cu bunuri produse cu o tehnologie simplă și respectiv bunurile cu elasticitate ridicată cu bunuri înalt tehnologice, dar acest lucru nu este relevant pentru discuția de față.

Astfel, dacă *elasticitatea cererii față de preț* este supraunitară, o scădere a prețului va avea ca efect o creștere a cererii mai mare decât scăderea prețului, astfel că *înclinația medie/marginală a străinilor față de exporturile japoneze* va crește, ca și venitul național.

De aici, concluzia potrivit căreia exportul acelor bunuri cu o elasticitate mare a cererii față de preț poate fi benefică creșterii economice. La polul opus, o specializare în producerea și comercializarea bunurilor tradiționale duce la o creștere “sărăcitoare” datorită degradării raportului de schimb (*“terms of trade”*), determinând o scădere a PNB japonez față de PNB străin.

Ca urmare a presupusei rigidități de natură structurală sau costurilor foarte mari ale restructurării, aceste țări nu puteau cunoaște o ajustare “naturală”, în conformitate cu semnalele pieței. Se impunea deci adoptarea unor strategii de industrializare, care aveau ca obiectiv construirea de capacități pentru producerea locală a produselor anterior importate, de unde denumirea de **strategii de substituie a importurilor**. Noile industrii au fost construite la adăpost de concurența internațională, prin ridicarea unor adevărate ziduri vamale. Astfel de strategii au fost implementate pe scară largă în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare. Și guvernul japonez a dus o politică sistematică de accelerare a ajustării structurale prin programe de reducere a capacităților în industriile aflate în declin structural (*“structurally depressed”*)¹. Industriile desemnate ca aflate în declin structural erau acelea care înregistrau o scădere a prețurilor relative ca urmare a scăderii cererii internaționale.

Chiar dacă politica japoneză a avut rezultate notabile, majoritatea analiștilor consideră însă că strategiile de substituie a importurilor au fost un eșec. Dacă aceste strategii au reușit să schimbe substanțial structura productivă a țărilor respective, ele au generat, în cea mai mare parte, o ineficiență considerabilă în economie, ca urmare a distorsiunilor în alocarea și utilizarea resurselor și a izolării de economia internațională, cu consecințe în planul transferului de tehnologie.

Toate aceste neajunsuri s-au reflectat în cele din urmă în puternicele dezechilibre ale balanțelor de plăți², determinate de creșterea mult mai rapidă a nevoilor de importuri, destinate consumului productiv al industriilor nou instalate, comparativ cu creșterea capacității de export a acestor țări. Regimurile de substituie a importurilor au avut o componentă importantă de

¹ M.J.Peck, R.C. Levin, A.Goto, “Industrial Policy towards Declining Industries in Japan”, 1988, p.195-239.

² Rodrik (1992) apreciază că nu politica comercială este responsabilă pentru criza datoriei de la începutul anilor '80, ci o politică de supraevaluare a monedei și acumulare a deficitelor bugetare pe perioade însemnate de timp. Balanța comercială nu este influențată de gradul de deschidere a economiei, ci doar de diferența între venitul și consumul național. O rată de schimb supraevaluată distruge echilibrele macroeconomice, stimulând cheltuielile interne, tot așa ca și o creștere a deficitului bugetar.

discriminare a exporturilor, prin cel puțin trei mecanisme¹: aprovizionarea cu inputuri mai scumpe și de calitate mai redusă, provenite din industriile care substituiau importurile, distorsiunile în prețurile interne, supraevaluarea monedei, ca urmare a nivelurilor artificial reduse ale importurilor. Liberalizarea a început prin eliminarea acelor obstacole existente în calea exporturilor. Treptat s-a impus și o liberalizare propriu-zisă a comerțului, în sensul tarificării restricțiilor cantitative și apoi al reducerii nivelului de protecție pentru eliminarea distorsiunilor existente în prețurile relative.

În fapt, mulți comentatori afirmă că acest eșec se datorează doar inabilității unor țări de a se orienta la timpul potrivit către o **strategie de promovare a exporturilor**², odată ce industrializarea de bază a fost realizată³. Așa se poate explica reușita japoneză și a unora din țările asiatice care au făcut acest pas, spre deosebire de țările latino-americane care au continuat politica de "închidere" a economiei. Complementaritatea celor două strategii a fost sugerată și de unele studii econometrice care găsesc influențe substanțiale ale comerțului exterior asupra creșterii economice numai pentru țări cu venituri medii, adică exact acele țări care au realizat industrializarea primară, spre deosebire de țările cu venituri mici și foarte mici⁴, acuzând un așa-numit "**efect de prag**" (*"threshold effect"*).

A apărut însă un nou pesimism în privința exportului, în legătură cu capacitatea de absorbție a piețelor străine, mai ales în situația ipotetică în care multe dintre țările în dezvoltare ar urma strategii de promovare a exporturilor asemănătoare celor asiatice, strategii care astfel vor deveni ineficiente (*"the fallacy of composition"*). Mai mult, spectrul șomajului și al încetării creșterii economice a determinat țările dezvoltate să intensifice măsurile protecționiste față de produsele exportate de țările în dezvoltare (produse agricole și cu un grad redus de prelucrare) (Bhagwati, 1988).

Acest nou val de pesimism a generat și un interes pentru analiza corelației existente între creșterea exporturilor și creșterea cererii externe sau gradul de deschidere a economiei. Rezultatele acestor studii au fost

¹ Richard Pomfret, "International Trade. An Introduction to Theory and Policy", Basic Blackwell, 1991, p.199-203.

² De multe ori, în literatura economică termenul "strategie de promovare a exporturilor" nu exprimă altceva decât un regim nediscriminatoriu între activitatea de export și import, indiferent de nivelul de protecție la care se realizează aceasta și fără referire la activitatea propriu-zisă de stimulare a exporturilor. Bhagwati (1988) se referă la această din urmă situație ca la "ultra-promovarea exporturilor".

³ Vezi și H.Bruton (1987).

⁴ Michael Michaely, "Exports and Growth: An Empirical Investigation", Journal of Development Economics, vol.4, 1977, p.49-53, după D. Greenway și D. Sapsford, 1994, p.152-175.

contradictorii. Lewis (1980)¹ aproximează exporturile țărilor în dezvoltare cu exporturile mondiale de produse primare, arătând că acestea au crescut în perioadele de prosperitate ale țărilor industrializate. Ipoteza lui Lewis este discutabilă, având în vedere că o mare parte din exporturile țărilor în curs de dezvoltare sunt astăzi produse manufacturate. Riedel (1984)² arată că exporturile de bunuri manufacturate ale țărilor în curs de dezvoltare și-au menținut un ritm rapid de creștere (de aproximativ 4 ori mai mare decât ritmul de creștere al PNB real al țărilor dezvoltate) pe toată perioada anilor '60-'70, în ciuda încetirii generale a creșterii după 1973. De asemenea, Bairoch și Kozul-Wright(1996), analizând relația între episoadele de liberalizare a schimburilor și creșterea economică în perioada premergătoare primului război mondial, găsesc suport pentru aserțiunea potrivit căreia nu exporturile determină creșterea economică, ci creșterea economică determină o creștere a exporturilor, chiar și în perioade de protecționism în comerțul mondial. Aceste constatări au înclinat balanța în favoarea opiniei după care creșterea activității economice în general, inclusiv creșterea exporturilor, este în mod esențial determinată prin stimularea factorilor determinanți ai ofertei ("*supply-side economics*"), și nu ai cererii.

2.2. Implicațiile noilor modele de creștere pentru politica economică

Dezbaterile pe marginea succeselor înregistrate de țările asiatice au generat un val de interes pentru teoriile privind creșterea economică pentru a găsi explicațiile acestei experiențe localizate și fără precedent în rândul țărilor în curs de dezvoltare. Unele dintre aceste explicații au căpătat o expresie coerentă sub forma modelelor de creștere endogenă, în special cele privind importanța capitalului uman și a cunoștințelor în creșterea economică.

La prima vedere, recomandările de politică economică ale noilor teorii par să sugereze o întoarcere la politicile autarhice de dezvoltare, bazate pe argumente structuraliste. Acest lucru se datorează, cu precădere, aserțiunii de bază potrivit căreia există diferențe între activități (sectoare) cu privire la potențialul de învățare, inovare și deci de creștere. S-ar realiza, astfel, o reabilitare a vechii dihotomii, specializare bună/rea, care a determinat primul val de strategii autarhice de dezvoltare, numai că pe alte baze. Ceea ce diferă sunt criteriile de selecție ale activităților considerate favorabile creșterii și o rafinare a instrumentarului de politică economică care nu mai utilizează cu precădere

¹ W.A.Lewis, "The Slowing Down of the Engine of Growth", *American Economic Review*, vol.70, No.4, p.555-64, după Bhagwati (1988), Lal și Rajapatirana (1987).

² J.Riedel, "Trade as the Engine of Growth in Developing Countries, Revisited", *Economic Journal*, vol.94, No.373, p.56-73, după Bhagwati (1988), Lal și Rajapatirana (1987).

politica comercială. Politica comercială reprezintă o intervenție suboptimală (*"second-best"*). Politica optimă este una dirijată către cauza disfuncționalității (o politică internă atunci când distorsiunea este de ordin intern), de tipul unei subvenționări temporare (pentru producție sau dezvoltarea tehnologiei) a respectivei industrii "strategice" care prezintă costuri de amplasare, dar este benefică creșterii economice pe termen lung datorită efectelor de învățare.

Intervenția statului în economie nu mai urmărește a se substitui pieței, ca mecanism de alocare a resurselor, acționând direct asupra prețurilor relative, ci a corecta diferitele disfuncționalități ale pieței (*"market failures"*), care determină o misalocare a resurselor. Putem vorbi de imperfecțiuni ale pieței, fie că este vorba de piețele bunurilor sau de piețele factorilor de producție, ori de câte ori prețul se abate de la costul marginal, generând semnale eronate cu privire la nivelul optim de alocare a resurselor pentru respectiva activitate. Acesta este cazul activităților generatoare de externalități, cum este cazul producerii de cunoștințe (*"knowledge"*) și a produselor cu o structură de piață oligopolistică, determinată de existența economiilor de scară, care fac ca piața să nu acomodeze decât câțiva mari producători. Fie că aceste industrii atrag un nivel suboptimal de alocare a resurselor, dat fiind că beneficiul social este mai mare decât cel privat, al întreprinzătorului, fie că respectivele activități prezintă costuri de instalare (*"set-up costs"*) și necesită astfel o protecție temporară până când ating un nivel al producției care le permite să devină eficiente. O problemă este stabilirea de priorități (*"industrial targeting"*), în condițiile în care, în țările în dezvoltare, multe industrii marginale (cu dezavantaj comparativ) prezintă caracteristici de industrii începătoare (*"infant industries"*).

Unii autori consideră că adoptarea unor măsuri de politică comercială nu este justificată decât atunci când există imperfecțiuni ale pieței legate direct de activitatea de comerț exterior. Astfel de imperfecțiuni sunt externalitățile asociate cu descoperirea de noi piețe, stabilirea unei reputații pentru un anumit produs sau pentru produsele unei anumite țări și informații privind modalitățile de operare pe piețele străine, care generează beneficii pentru ceilalți exportatori sau distorsiuni datorate politicii economice: restricțiile la import, restricții valutare, taxe la export etc. (A.Alam, 1994).

Krugman (1991) consideră însă că se pot lua și măsuri de restricționare a importurilor atunci când piața internă este suficient de mare, astfel de măsuri având ca efect promovarea exporturilor în industriile caracterizate prin economii dimensionale (*"import protection as an export promotion"*).

Astfel de aserțiuni se înscriu în contextul mai larg al opiniilor potrivit cărora o intervenție a statului, pentru sprijinirea firmelor naționale care acționează pe o piață internațională oligopolistică, poate determina o creștere a bunăstării economice, ca urmare a redirecționării către firmele proprii a unei părți din rentele (de oligopol) ale concurenților străini sau pe seama bunăstării țărilor importatoare ale produselor subvenționate, adoptând o politică comercială "strategică".

Acolo unde fluxurile comerciale se desfășoară nu în baza avantajului comparativ clasic, dat de diferențele existente între țări, ci în baza unor avantaje inerente date de prezența economiilor de scară, a externalităților, sau în virtutea comportamentului strategic al firmelor oligopolistice, statul poate interveni pentru crearea și susținerea acestor avantaje, oferind firmelor naționale un avantaj față de concurenții străini. Exploatarea acestor imperfecțiuni ale pieței în avantajul propriu este de natură însă să provoace reacțiile țărilor afectate de această politică, fie că este vorba de țările concurente sau de țările importatoare (Haniotis, Schich, 1995) ale produselor vizate de această politică, reacții care pot degenera în adevărate războaie comerciale.

Noile modele pledează pentru oportunitatea intervenției statului în economie, disputa reducându-se la formele pe care trebuie să le capete această intervenție. Experiența asiatică a fost revendicată atât de cei care pledau pentru o intervenție directă a statului în procesul economic, de tipul strategiilor de ajustare structurală, cât și de către adepții unei acțiuni indirecte a statului, pentru crearea unui mediu economic favorabil creșterii și a unei baze de factori avansați, de tipul dezvoltării infrastructurii și a creării de capital uman. Drucker (1994) consideră că succesul acestor țări se bazează pe crearea aceluia climat favorabil creșterii: lupta împotriva inflației, investiții masive în educare și formare profesională, susținerea economisirii și investirii și frânarea consumului. De asemenea, aceste țări urmează politici destinate a îmbunătăți competitivitatea industriilor lor în plan internațional.

De aici se poate deduce o primă poziție, corespunzătoare unei politici industriale *neutrale*, aceea că rolul statului este asigurarea acelor condiții determinate pentru o creștere economică sustenabilă, și anume promovarea directă a acumulării de factori care să confere un avantaj comparativ țării respective și, indirect, a industriilor care folosesc intensiv aceste inputuri (inclusiv a activităților de creare sau transfer de cunoștințe din țările inovatoare către țările mai puțin dezvoltate)¹.

Alice Amsden (1997) arată însă că, chiar pentru țări de mari dimensiuni, având un stoc de capital uman și de cunoștințe comparabil cu cel al țărilor dezvoltate, legea lui Say nu a funcționat, astfel că oferta de forță de muncă înalt calificată nu a creat o cerere pe măsură. Țările cunoscute astăzi ca "nou industrializate" s-au confruntat cu o accentuată migrație a "creierelor" și un șomaj imprevizibil până ce au fost adoptate politici industriale care să creeze capacitățile de producție în care tinerii licențiați să se integreze. Pack (1994) subliniază faptul că există interacțiuni între diferiți factori care afectează

¹ Porter (1990) consideră însă că prezența unei populații relativ educate (estimată de obicei prin rata de încadrare în învățământul secundar) nu este suficientă pentru a asigura unei țări o direcție de dezvoltare. Competitivitatea și deci nivelul de dezvoltare depind de existența unor specialiști în domenii foarte specifice, și nu de existența unei populații cu o pregătire medie.

creșterea. Astfel, un randament mare al capitalului uman nu este posibil fără un transfer substanțial de tehnologie. Ar fi deci necesar să existe un pachet de politici economice care să încurajeze atât investițiile locale în capital fizic și uman, cât și adoptarea de tehnologii mai avansate care să pună în valoare resursele existente.

De aici putem deduce o a doua poziție, corespunzătoare unei politici industriale *sectoriale*, care pledează pentru adoptarea unei politici de promovare directă a activităților benefice din punctul de vedere al creșterii economice, în ideea stimulării indirecte a acumulării de capital uman și de cunoștințe. Grossman și Helpman (1994) consideră că o țară mai puțin dezvoltată ar putea cunoaște o creștere mai rapidă pe termen lung dacă ar avea o perioadă de recuperare a decalajelor înainte de a se expune competiției internaționale. În special în cazul activităților care cunosc în timp câștiguri crescânde de productivitate datorită efectelor de “învățare din practică”, liberalizarea comerțului are ca efect consolidarea modelului (“*pattern*”) inițial de specializare, astfel că este foarte dificilă o reconversie a structurii. O țară trebuie să-și creeze un avantaj în respectivele industrii, care apoi să fie potențat de adoptarea unui regim liber de schimb.

“Politicile de intervenție directă a statului, chiar dacă sunt de natură promoțională, și nu de natură protecționistă, au fost criticate din mai multe puncte de vedere. În primul rând, este teama de distorsiunile pe care o intervenție sectorială a statului le-ar putea provoca, argumentându-se că o astfel de acțiune nu poate fi mai corectă decât cea a piețelor, chiar în cazul existenței unor imperfecțiuni. Sunt arătate în acest sens greșelile pe care guvernul japonez le-a făcut în urmărirea obiectivelor sale industriale. Peter Drucker (1994) susține chiar că întreprinderile japoneze cele mai notabile au reușit în pofida opțiunilor guvernamentale, dar nu creditează cu această reușită virtuțile liberului schimb clasic. J. Stiglitz (1996) consideră, dimpotrivă, că aceste greșeli au fost puține, ceea ce dovedește abilitatea guvernului. Nu a existat o obligativitate a urmăririi indicațiilor guvernamentale. Mai mult, acțiunea guvernului nu a fost îndreptată în direcția alegerii câștigătorilor (“*picking winners*”), așa cum s-a susținut, ci a unei strategii câștigătoare, și anume susținerea industriilor orientate spre export, băncile având libertatea de a decide ce firme sau proiecte în cadrul unei industrii vor finanța. În sfârșit, acțiunea guvernului a fost justificată de necesitatea corectării imperfecțiunilor pieței, încurajând dezvoltarea tehnologiei și a calificării forței de muncă. De asemenea, Stiglitz și Uy (1996) resping ideea că aceste politici sunt lipsite de fond, dat fiind volumul redus al creditelor acordate, apreciind că aceste credite au efecte mai substanțiale decât suma alocată, prin semnalul pozitiv pe care îl transmit cu privire la firma respectivă, împărțirea riscului etc.

Romer (1992) arată că intervenția statului în sprijinul educației și cercetării nu poate fi decât binevenită, dacă facem abstracție de rațiunile care țin de teoria politicii. Însă, în contabilizarea costurilor asociate unei politici

intervenționiste, trebuie luate în considerare și pierderile de resurse asociate cu activitățile de *lobby* și *rent-seeking* ale agenților economici (“*directly unproductive profit-seeking, DUP activities*”)¹. Această problemă se pune cu precădere în situațiile în care activitățile de lobby din partea agenților economici sunt foarte puternice și statul este slab, o situație care este foarte des întâlnită, și nu numai în țările în curs de dezvoltare.

Grossman și Helpman (1991) consideră că pierderile de eficiență asociate unor politici protecționiste sunt un puternic argument împotriva strategiilor autarhice, în special în cazul țărilor de mici dimensiuni și cu posibilități reduse de susținere a unei activități de cercetare de nivel mondial. Acestea ar înregistra câștiguri în planul bunăstării care ar compensa o reducere a ratei de creștere economică pe termen lung. La aceasta, se poate adăuga și efectul nefast pe care îl are izolarea de economia internațională, cu consecințe în planul eficienței și al transferului de tehnologie.

Mai mult, ideea ierarhizării activităților nu mai este acceptată, argumentându-se că orice activitate este susceptibilă de inovare tehnologică și câștiguri de productivitate. Porter (1990) consideră că nu este justificată o asemenea ierarhizare a bunurilor și nu există deci “industrii strategice”. Tehnologiile aplicabile pe scară largă au eliminat divizările în industrii “*high-tech*” și industrii “*low-tech*”. Afirmările sale sunt susținute prin studii de caz efectuate atât în țări dezvoltate, cât și în țări în curs de dezvoltare.

Avantajele se regăsesc la nivelul firmelor și, în interiorul aceleiași industrii, există firme care folosesc niveluri diferite ale tehnologiei. Dezvoltarea unei țări depinde de capacitatea firmelor sale de a concura cu succes în acele segmente înalt productive ale pieței. La rândul lor, performanțele firmelor sunt determinate de caracteristicile mediului economic intern care este un compositum de patru factori interdependenți: dotarea ce factori, caracteristicile cererii interne, legăturile dintre ramuri și existența unei concurențe puternice pe plan intern. Statul poate acționa în toate aceste patru direcții pentru crearea condițiilor care să potențeze avantajul competitiv, cu condiția menținerii concurenței ca factor de presiune în direcția inovării.

¹ Jagdish Bhagwati, “Protectionism”, MIT Press, 1988.

3. ROLUL COMERȚULUI EXTERIOR ÎN CREȘTEREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI

După cum am arătat în primul capitol, liberalizarea comerțului poate genera atât efecte statice, de îmbunătățire a productivității unui set de resurse disponibile la un moment dat, prin realocarea acestora către activitățile mai productive, cât și efecte dinamice, de facilitare a inovației sau transferului de tehnologie, având drept rezultat o creștere a productivității tuturor resurselor existente. Aceste din urmă efecte sunt determinante pentru creșterea economică pe termen lung.

Dar această ajustare structurală, prin care se realocă resursele, nu se realizează exclusiv prin mecanismele pieței. În mare parte, realocarea se desfășoară potrivit unor programe de restructurare care au în vedere, pe lângă criteriul eficienței, și considerente de ordin social sau alte criterii extraeconomice. Restructurarea este generatoare de șomaj și factorul de decizie trebuie să stabilească de așa natură viteza acesteia încât forța de muncă disponibilizată să poată fi absorbită în alte activități, fără a dăuna în mod excesiv eficienței.

În România, restructurarea "involuntară și conjuncturală" a început sub influența pieței internaționale, urmare a liberalizării regimului de comerț exterior și a dezintegrării CAER. Lipsa de competitivitate, datorată unui consum industrial de energie mult peste standardele internaționale, a determinat reducerea, în perioada 1990-1993, cu mai mult de 50% a producției în ramurile energofage, cu ponderi majore în export. Efectele acestei restructurări s-au arătat mai ales în modificarea structurii importurilor, de la o pondere mare a materiilor prime, la creșterea ponderii importurilor de bunuri intermediare necesare modernizării tehnologice (V.Cojanu, 1997, p.94-5).

Restructurarea nu a continuat însă cu aceeași intensitate. Gestionarea de către stat a procesului de eliminare a întreprinderilor ineficiente și a celor generatoare de pierderi suportă anumite constrângeri date, pe de o parte, de costurile sociale pe care le presupune, iar pe de altă parte, de existența diferitelor distorsiuni la nivel microeconomic, cum ar fi volumul considerabil al datoriilor interîntreprinderi, care, după unele estimări, s-ar ridica la aproximativ 70.000 miliarde lei (A.Vasilescu, 1998), care face ca să nu fie posibilă simpla aplicare a legii falimentului, care reglementează ieșirea de pe piață. De asemenea, resorbirea șomajului necesită timp pentru dezvoltarea de activități care să preia forța de muncă excedentară sau pentru recalificarea acesteia, în cazul șomajului structural. Rezolvarea acestor probleme trebuie optimizată funcție de timp. Restructurarea nu poate întârzia foarte mult fără să agraveze intolerabil dezechilibrele macroeconomice. Pierderile de resurse se regăsesc

fie în agravarea dezechilibrului intern prin inflație, fie în adâncirea dezechilibrului extern, reflectat în deficitul contului curent (I.Șerbănescu, 1998).

Persistența acestor distorsiuni afectează grav activitatea tuturor întreprinderilor din economie, dar mai ales a întreprinderilor private și a firmelor de dimensiuni reduse din sectorul de stat, asupra cărora se răsfrânge în mod disproporționat povara contracției cererii agregate și a arieratelor nete, ca urmare a faptului că activează în medii mai concurențiale și că se confruntă cu constrângeri bugetare ferme (C.Popa, 1997).

Opțiunea slabă pentru restructurare și întârzierea acesteia, care se manifestă prin persistența constrângerilor bugetare laxe, au făcut să se perpetueze un comportament deviant al firmelor, în speță marile întreprinderi de stat, care acționează în direcția maximizării utilității *insider*-ilor (reprezențați atât de managementul firmei, cât și de salariați). Pentru realizarea acestui obiectiv final, firma este interesată în maximizarea fluxului de lichidități de care dispune, și nu de maximizarea profitului, comportament considerat normal într-o economie de piață. Urmărirea acestui obiectiv pe termen scurt este însă incompatibilă cu exigențele supraviețuirii firmei, care ar trebui să impună, în mod normal, o modificare a comportamentului acesteia, pe termen lung. În funcție însă de o serie de factori, cum ar fi: dimensiunea, gradul de dominație pe piață, ca și externalitățile negative pe care le poate genera reducerea activității sale, corelate pozitiv și cu gradul de relaxare a constrângerilor bugetare, firma se bucură de o anumită imunitate. Aceasta îi permite evitarea ajustărilor reale, care prezintă o dezutilitate considerabilă pe termen scurt, și preferința, rațională, în condițiile date, pentru ajustările nominale (creșterea prețurilor) care îi permite compensarea ineficienței (C.Popa, 1997).

Același comportament deviant, care are ca efect lipsa oricăror câștiguri de eficiență, se manifestă și în activitatea de export. Urmărirea obținerii de lichidități reale, în condițiile în care mediul intern este caracterizat prin indisciplină financiară, determină o creștere a exporturilor, chiar în condițiile obținerii unor profituri mai mici pe hârtie. Se poate spune despre asemenea exporturi că sunt “exporturi de supraviețuire” (Ana Bal, 1996). Atunci când “economia exportă la orice cost (...), efectul unei orientări către export ar fi creșterea dificultăților financiare din cauza înrăutățirii bilanțurilor, ceea ar determina o sporire a volumului arieratelor mai târziu, deși situația lichidităților unor firme se îmbunătățește” (Dăianu, 1996)¹.

Situația expusă anterior ne îndreptățește să concluzionăm cu privire la absența unei influențe pozitive a comerțului exterior asupra creșterii economice. S-ar putea deci considera că stabilizarea economiei și restructurarea acesteia sunt o precondiție pentru manifestarea unor efecte pozitive ale comerțului exterior asupra creșterii economice.

¹ Dăianu, Daniel, *Oeconomica*, nr. 2, 1996.

Într-o țară ca România, marcată încă de puternice dezechilibre economice, comerțul exterior este gândit (pe termen scurt), în special, în legătură cu atenuarea acestor dezechilibre. Compensarea deficitului comercial, în condițiile intrărilor reduse de capital străin, se realizează, pe termen scurt, prin contractarea de împrumuturi externe, a căror rambursare presupune existența în viitor de excedente. Mai mult, “creșterea puternică a deficitului balanței comerciale este îngrijorătoare în măsura în care România se bazează pe finanțarea externă compensatorie de la organizațiile multilaterale. Însuficiențe relativ mici de adaptare a fluxurilor externe pot atrage pierderi de resurse valutare și de aici, crize de încredere” (Dăianu, 1996)¹.

Pe termen scurt, echilibrarea balanței comerciale se realizează prin măsuri care privesc cursul de schimb și care trebuie să fie corelate cu celelalte obiective ale politicii monetare. În acest context, trebuie apreciată măsura în care exportul și importul vor răspunde la modificările cursului de schimb (cât este de mare elasticitatea față de preț a cererii externe pentru produsele exportate de România și cât este de mare elasticitatea față de preț a cererii interne pentru produsele importate). Atunci când elasticitatea cererii interne pentru produsele importate este scăzută, în cazul în care economia este puternic dependentă de importuri (produsele importate constituie inputuri indispensabile în producție sau au o pondere foarte mare), deprecierea monedei naționale are ca efect scumpirea importurilor, fără a determina o scădere a cererii pentru acestea și, de aici, creșterea prețurilor interne (a inflației). Măsura poate determina și o creștere a prețurilor în lei a produselor exportate dacă producția pentru export are un conținut ridicat de materii prime și bunuri intermediare importate, ceea ce determină o și mai accentuată deteriorare a raportului de schimb (G.Zaman, 1997). Pe de altă parte, menținerea sau chiar aprecierea cursului de schimb pot deveni o măsură de subvenționare a importurilor, deteriorând și mai mult dezechilibrul extern.

I.Șerbănescu (1998) apreciază că, începând din 1991, inflația internă și deficitul contului curent au fost tot timpul în contrasens, încercările de a le reduce simultan, prin programe de stabilizare, eșuând, dat fiind că fiecare dintre acestea reprezintă supape pentru pierderile din sectorul de stat neperformant al economiei, pierderi care sunt plătite de populație imediat, în cazul inflației, sau mai târziu, în cazul îndatorării externe. Singura soluție pentru remedierea ambelor dezechilibre este restructurarea economiei pentru oprirea acestor pierderi, chiar dacă aceasta va însemna o creștere a șomajului.

Balanța externă corespunde în plan intern balanței economii-investiții și balanței între veniturile și cheltuielile guvernamentale, ceea ce înseamnă că nici o țară nu poate consuma, dar nici investi peste propriile puteri, fără a afecta propriul echilibru extern, pe un termen mai îndelungat. Politica comercială, limitarea importurilor sau promovarea exporturilor nu au efecte

¹ Dăianu, Daniel, *Oeconomica*, nr.2, 1996.

decât asupra volumului schimburilor, și nu asupra balanței comerciale. Orice încercare de limitare a importurilor pentru echilibrarea schimburilor externe determină, conform teoriei echilibrului general, o scădere corespunzătoare a exporturilor, prin realocarea resurselor din ramurile exportatoare către ramurile care substituie importurile. Deci, pentru echilibrarea balanței comerciale, singura soluție pe termen lung este menținerea echilibrului intern între producție și consum, între economii și investiții.

Chiar dacă, pe termen scurt, limitarea importurilor poate acționa în direcția echilibrării balanței comerciale, constituind, în același timp, o sursă de venituri suplimentare pentru bugetul de stat, aceasta nu este o soluție acceptabilă. În primul rând, orice restricționare unilaterală a importurilor este supusă anumitor rigori date de angajamentele României în privința liberalizării comerțului atât în calitate sa de membru al Organizației Mondiale a Comerțului, cât și în relațiile sale bilaterale cu anumite țări sau grupuri de țări. Pe termen lung o atare strategie are toate inconvenientele politicilor autarhice discutate anterior.

Echilibrarea intertemporală a balanței comerciale presupune existența, în viitor, a unei creșteri mult mai rapide a exporturilor față de importuri. Dar creșterea exporturilor se poate realiza mult mai greu și într-un timp mai îndelungat. Aceasta, pentru că o creștere a exportului presupune în mod necesar o îmbunătățire a competitivității produselor exportate, lucru care nu este previzibil din analiza datelor mediului economic intern. Aceasta ar presupune și o schimbare în structura comerțului exterior către produse cu un grad mai ridicat de prelucrare și care încorporează factori mai avansați.

Unii autori identifică aici un potențial conflict, în măsura în care consideră că procesul de restructurare, a cărui calitate depinde de gradul în care ritmul reconstrucției este mai rapid decât cel al asanării economiei, nu se poate realiza într-un timp relativ scurt, în regim de liber schimb. De aceea este absolut necesar un sprijin selectiv din partea statului pentru modernizarea și eficientizarea producțiilor viabile și generarea altora noi (V. Pilat, 1996). Acordurile încheiate de România oferă însă posibilități reduse pentru astfel de măsuri. Un exemplu este chiar *Acordul de asociere a României la Uniunea Europeană*, care stabilește condițiile în care guvernul român ar putea să adopte măsuri de protecție a industriilor noi (*"infant industries"*), precum și coordonatele temporale și cantitative ale acestor măsuri. Acestea, ca și alte măsuri care ar putea fi circumscrise unei politici industriale active sunt limitate la primii 5 ani de la încheierea Acordului, perioadă care ar putea fi prelungită la cererea guvernului român și cu aprobarea Consiliului de Asociere, dar nu fără a afecta credibilitatea și șansele României de aderare ca membru cu drepturi depline la Uniunea Europeană (L. Ciocârlan, 1995).

Nu poate fi însă sigur că o astfel de politică ar avea într-adevăr rezultatele așteptate, măsurile circumscrise unei politici industriale active fiind privite mai degrabă cu scepticism: de la temerile privind încurajarea unor

întreprinderi neperformante până la aprecieri privind "lipsa de înclinație a sistemului nostru politic în a urmări cu tenacitate obiective pe termen lung care să armonizeze interesele naționale și private" (V.Cojanu, 1997, p.219) sau considerații cu privire la puținătatea resurselor, "extrem de disproportionale față de nevoile reale", care, în plus, "sunt subiectul presiunii diverselor grupuri de interese și sunt administrate de instituții fragile, fără capacitate de analiză și evaluare, astfel încât eficiența [unei astfel de politici] ar fi mai mult decât îndoielnică" (M. Negrițoiu, 1995, p.213).

O analiză a evoluției datelor reale care să ne permită detașarea unei concluzii în privința relației comerț exterior-creștere economică nu putea surprinde decât efecte care se manifestă pe termen mediu și scurt, dat fiind perioada relativ scurtă corespunzătoare tranziției la economia de piață. De aceea, este greu de distins între eventualele câștiguri dinamice și câștigurile statice de productivitate, de vreme ce și acestea se manifestă într-o perioadă mai lungă de timp. De aceea am optat pentru o analiză strict cantitativă care să stabilească existența și direcția influenței în relația comerț exterior-creștere economică.

Pentru a analiza perspectivele relației între schimburile externe și rata de creștere pe termen lung a României, am încercat să analizăm, în spiritul noilor modele de creștere economică, tendințele de durată care se manifestă în privința structurii de comerț exterior a României. Concluzia este că România nu se îndreaptă către un tip de specializare care să favorizeze inovația și progresul tehnologic, ceea ce înseamnă că în viitorul apropiat comerțul exterior nu va fi de natură să favorizeze o creștere economică de durată. Sigur că analiza noastră nu a avut în vedere și investițiile străine directe care ar putea valorifica resursele umane care dispun de o calificare peste medie.

3.1. Relația comerț exterior- creștere economică după 1989

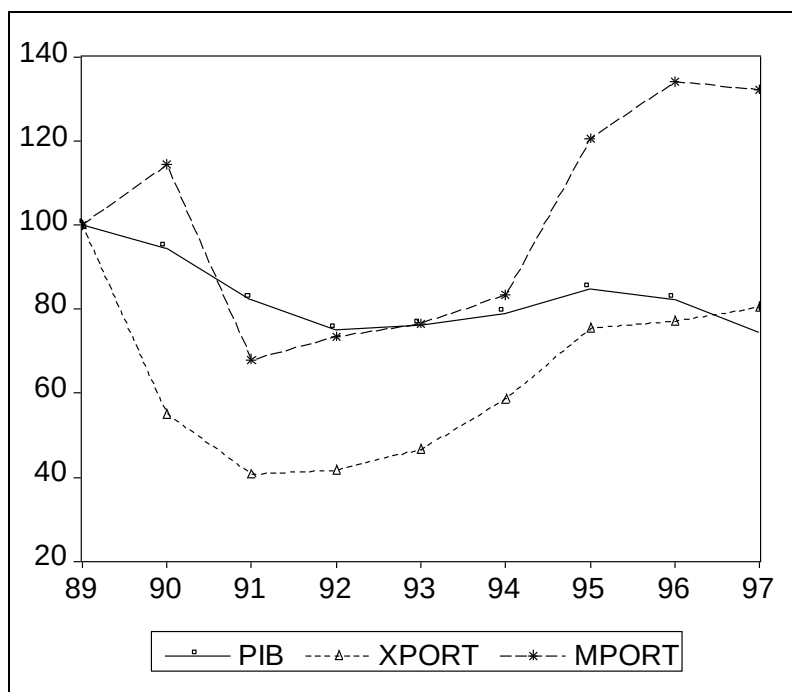
Evoluția comerțului exterior și a creșterii economice în perioada 1990-1997. După 1989, relația comerț exterior-creștere a evoluat în strânsă legătură cu transformările instituționale interne ale comerțului exterior, începând cu liberalizarea în 1990 a regimului de comerț exterior, un prim pas în transformarea sistemică a economiei românești. O mare importanță o prezintă și transformările externe, în primul rând, desființarea comerțului pe ruble convertibile cu țările fostului CAER. Scăderea importantă a producției în unele ramuri industriale mari consumatoare de energie și exportatoare poate fi pusă direct pe seama acestei raportări la piața internațională.

Toate cele trei variabile, produsul intern brut, exportul și importul, au înregistrat în primii trei ani un regres considerabil, cu o scădere mai accentuată a exportului față de celelalte variabile și cu o involuție mai puțin accentuată și o redresare mai rapidă a importurilor, mare parte din aceste evoluții constituind în fapt o reacție la nivelurile artificial stabilite ale importului și exportului înainte

de 1989. "Nevoile reprimite ale populației și economiei au fost așa de mari încât anul 1990 a marcat cel mai mare deficit al contului curent" (M. Negrițoiu, 1997, p.150). În general, scăderea considerabilă a exporturilor din primii ani după 1989 este pusă pe seama desființării CAER, a creării zonelor de embargo și a creșterii prețurilor la țiței și alte materii prime (M.Negrițoiu, p.156). Principala problemă a exporturilor românești este însă una de producție, și anume neadaptarea structurilor industriale la cerințele pieței internaționale (V. Cojanu, p.94).

Toate cele trei variabile au cunoscut o redresare, începând din anul 1993, pentru ca, din anul 1996, să cunoască iar o evoluție regresivă, așa cum se poate observa în figura de mai jos, evoluții legate în mare parte și de opțiunile diferite de politică economică ale decidenților de până în noiembrie 1996 și după aceea:

Figura 1. Evoluția produsului intern brut, a exportului și importului, pe perioada 1990-1997 (indici cu bază fixă 1989)



Sursa: Comisia Națională de Statistică, Anuarul Statistic al României, 1997, Buletin de comerț exterior (indicii exportului și importului sunt calculați după valorile absolute ale exportului și importului, 1989-1997).

Creșterea economică a fost însă însoțită de o creștere a importurilor mai rapidă decât cea a exporturilor. Această înrăutățire, începând cu 1994, a deficitului comercial poate fi un indicator al unei relansări bazate pe cererea internă, și nu pe export.

Posibilitatea de a diferenția între mai multe categorii de importuri, importuri de bunuri de consum, mașini și utilaje, ne-ar fi oferit ocazia de a verifica eventuale asocieri între importul de mașini și utilaje, presupuse a fi purtătoare de cunoștințe avansate, și creșterea economică, în legătură și cu puternica determinare a creșterii de către investițiile în mașini și utilaje, așa cum apare în unele studii recente (De Long, Summers, 1991). Această ipoteză este cu atât mai probabilă cu cât nu a existat un aflus important al investițiilor străine directe.

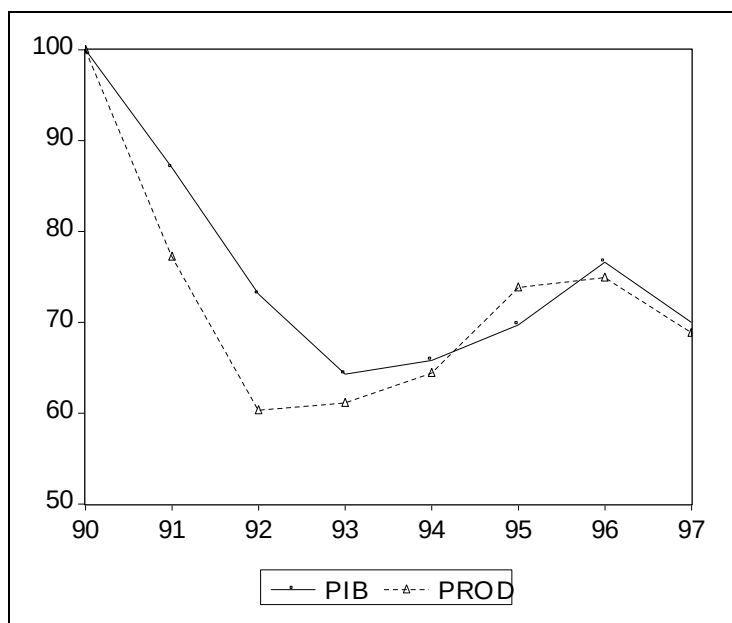
Considerăm însă că și importurile de bunuri de consum au exercitat o influență pozitivă, ca sursă de informații pentru producătorii interni, în spiritul lui Hirschman (1958), mai ales într-o țară ieșită dintr-o îndelungă izolare față de piața internațională.

Data fiind însă varietatea mijloacelor unei posibile influențe a comerțului exterior asupra creșterii economice, analiza noastră va fi una fără suport structural, care încearcă să discearnă, în primul rând, direcția cauzalității în relația comerț exterior-creștere economică. Pentru testarea legăturilor dintre variabile vom folosi testul de cauzalitate Granger în cazul seriilor cronologice ale producției industriale reale, exportului și importului.

1. Selecția datelor

Pentru testarea cauzalității am utilizat serii de date lunare ale producției industriale reale, exportului și importului, pentru perioada ianuarie 1993-septembrie 1998. Utilizarea seriilor lunare este justificată mai ales prin prisma dimensionării eșantionului (pentru a satisface rigorile unei estimări economice). Această alegere conferă anumite avantaje, date de posibilitatea surprinderii influențelor care se manifestă pe termen scurt, până la un an de zile, dar prezintă un dezavantaj important. Data fiind absența raportării trimestriale/lunare a datelor privind produsul intern brut, PIB, care este expresia creșterii economice, am aproximat creșterea PIB real cu creșterea producției industriale reale, alegere justificată de ponderea sa de aproximativ o treime în cadrul PIB și evoluția asemănătoare pe perioada analizată, 1993-1998, așa cum se poate observa în figura următoare.

Figura 2. Evoluția comparativă a produsului intern brut real, PIB, și producției industriale reale, PROD, pe perioada 1990-1997 (indici anuali cu bază fixă - 1990)



Sursa: Comisia Națională de Statistică, Anuarul Statistic al României, 1997.

Toate cele trei serii de date reprezintă logaritmi ai indicilor cu bază fixă ianuarie 1993. În cazul datelor privind producția industrială reală, am calculat indicii cu bază fixă ianuarie 1993 - pe baza indicilor producției industriale (față de luna precedentă), în perioada ian. 1993-sept.1998. Indicii cu bază fixă ianuarie 1993 ai exportului și importului au fost calculați pe baza valorilor absolute ale acestora, din perioada ian. 1993-sept.1998, exprimate în milioane USD¹.

2. Selecția modelului

Testul de cauzalitate Granger² constă în testarea a două ipoteze separate și discernerea în privința existenței sau nu a cauzalității prin judecarea rezultatelor ambelor teste. În cazul a două variabile, X și Y, prima ipoteză

¹ Datele au fost preluate de la Comisia Națională de Statistică, Buletinul statistic de industrie nr.12/1997 și Buletinul lunar nr.10/1998, pentru datele privind producția industrială, și Buletin statistic trimestrial nr. 4/1995 și Buletin lunar nr.10/1998 pentru datele privind exportul și importul.

² Clive J.W. Granger, "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica*, 1969, p.424-38.

testată este ipoteza nulă potrivit căreia creșterea X nu determină o creștere Y, contrar ipotezei alternative, în care Y determină X. Modelul presupune o regresie a Y cu valori întârziate (*"lagged values"*) ale X și Y.

Cea de-a doua ipoteză este ipoteza nulă potrivit căreia creșterea Y nu determină creșterea X, opusă alternativei potrivit căreia creșterea Y determină o creștere a X. Modelul presupune o regresie a Y cu valori întârziate ale X și Y.

Includerea valorilor întârziate, ca variabile dependente, în testul de cauzalitate elimină problema omiterii unor variabile semnificative, de vreme ce putem aproxima influența valorilor întârziate ca reprezentând efectul combinat al tuturor variabilelor care au influențat în perioadele precedente variabila dependentă.

În general, rezultatele testelor amintite pot genera patru variante posibile:

- Acceptarea ambelor ipoteze nule, ceea ce înseamnă că nu există o legătură causală în nici o direcție, deși variabilele par să fie corelate;
- Acceptarea ipotezei nule că X nu determină Y, dar respingerea ipotezei nule că Y nu determină X, ceea ce înseamnă că există o legătură causală unidirecțională dinspre Y către X;
- Respingerea ipotezei nule că X nu determină Y, dar acceptarea ipotezei nule că Y nu determină X, ceea ce înseamnă că există o legătură causală unidirecțională dinspre X către Y;
- Respingerea ambelor ipoteze nule, ceea ce înseamnă că există o legătură causală în ambele direcții.

Așa cum a fost ea concepută de C.J.W. Granger, testarea cauzalității este posibilă numai în cazul în care estimatorii sunt liniari, seriile de date sunt staționare (nu prezintă trend sau alte componente sistematice) și permit o reprezentare autoregresivă.

Toate cele trei serii de date au fost logaritmizate pentru stabilizarea varianței (abaterea standard). Pentru seriile identificate ca nestaționare s-au calculat diferențele de ordinul corespunzător pentru stabilizarea mediei.

Identificarea reprezentării fiecărei serii ca un proces de tip ARMA (*"autoregressive-moving average process"*) s-a făcut pe baza criteriului Akaike AIC (*"Akaike information criterion"*) și a criteriului Schwartz SBC (*"Schwartz Bayesian criterion"*). Modelele astfel identificate au fost supuse testului Breusch-Godfrey pentru identificarea corelației seriale (autocorelării rezidualelor).

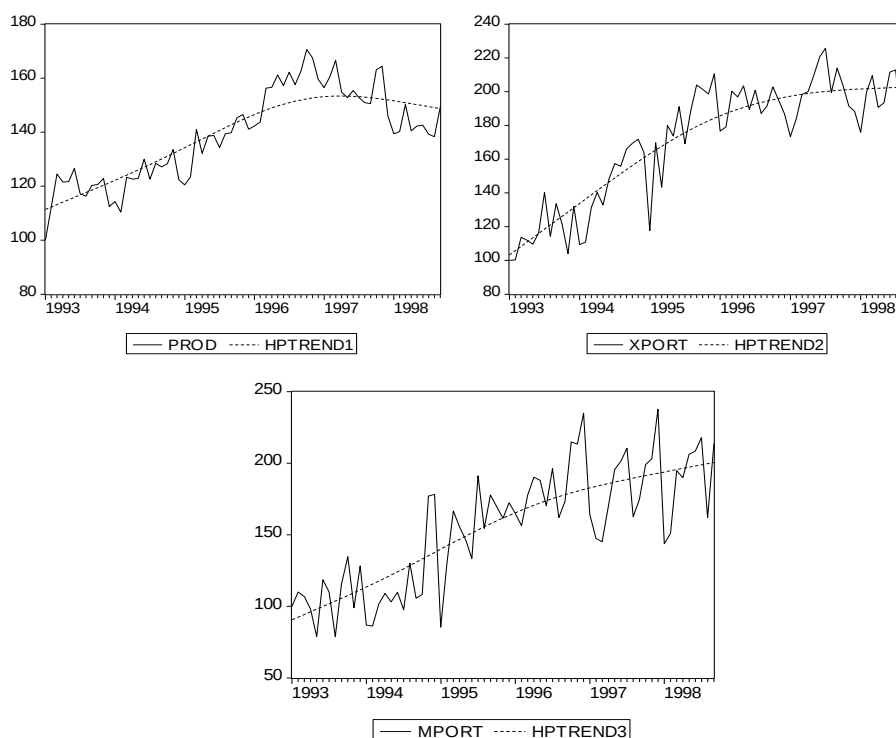
Pentru seriile ce conțin o componentă de medie mobilă, MA (*"moving average"*), procesul AR este de ordin infinit. Având în vedere că nu se poate realiza testarea cauzalității pentru procese autoregresive de ordin infinit, se va lua în considerare modelul AR pentru care criteriile de mai sus au o valoare minimă.

3. Aplicare și rezultate

Evoluția lunară a producției industriale, exportului și importului se înscrie în tendința generală prezentată anterior, în cadrul căreia se înregistrează fluctuații lunare datorate componentelor sistematice ale seriilor cronologice

(sezonabilitate) sau unor influențe aleatoare. Pe primele nouă luni ale anului 1998, exportul și producția industrială au cunoscut o ușoară creștere, în cazul producției tendința negativă fiind inversată de creșterea importantă din luna septembrie. Importul a cunoscut creștere fluctuantă, dar sistematică.

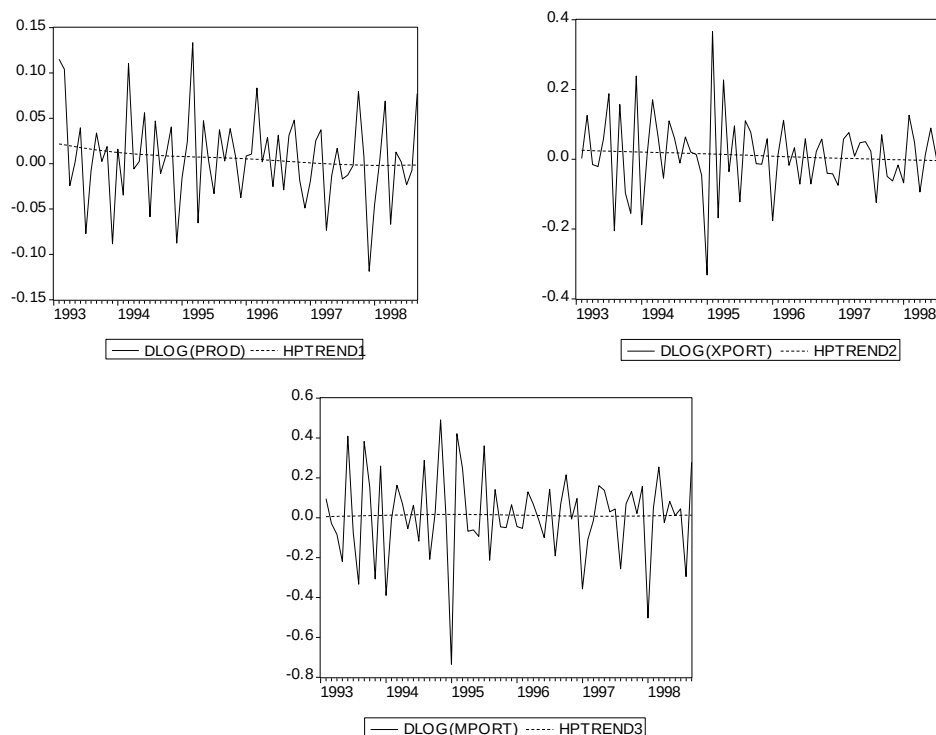
Figura 3. Evoluția lunară și trendul producției industriale reale, a exportului și importului în perioada ianuarie 1993-septembrie 1998 (indici cu bază fixă-ianuarie 1993)



Așa cum se observă din graficul de mai sus, toate cele trei serii de date prezintă tendință (*trend*) care trebuie eliminată înainte de modelarea econometrică a seriilor.

Testul Dickey-Fuller augmentat ADF (*“Augmented Dickey-Fuller”*) confirmă prezența unei rădăcini unitare în toate cele trei cazuri (Anexa 1), astfel că am calculat diferențele de ordinul 1 în scopul obținerii de serii staționare.

Figura 4. Seriile lunare staționarizate ale producției industriale reale, exportului și importului



Modelele candidate ARIMA au fost selectate în funcție de valorile criteriului Schwartz și ale criteriului informațional Akaike. Acolo unde criteriile AIC și SC indicau opțiuni diferite, s-a luat în considerare valoarea criteriului Schwartz, având în vedere tendința criteriului informațional Akaike de supraestimare a ordinului modelului.

PROD a fost identificat ca un proces de tip ARIMA (24, 1, 36) pentru care testul Breusch-Godfrey LM arată inexistența corelației seriale. Seriile XPORT și MPORT au fost identificate ca modele ARIMA (24, 1, 22) respectiv ARIMA (36, 1, 28), ambele validate de testul Breusch-Godfrey. De vreme ce în toate modelele identificate există o componentă MA, seriile pot fi reprezentate ca procese autoregresive AR de ordin infinit. De vreme ce este imposibil să se realizeze un test de cauzalitate pentru AR de ordin infinit, am limitat ordinul AR prin selectarea și utilizarea modelului AR pur pentru care criteriile informaționale amintite au valori minime.

Având în vedere că toate cele trei serii conțin elemente de medie mobilă, avem de-a face cu un proces autoregresiv de ordin infinit. Pentru aplicarea

testelor de cauzalitate am luat în considerare, pentru fiecare din cele trei serii, modelul autoregresiv pur pentru care criteriile informaționale amintite au valori minime. Pentru PROD acesta este AR (12), iar pentru XPORT și MPORT acestea sunt AR (49), respectiv AR (36).

Prima ipoteză nulă testată este cea potrivit căreia creșterea XPORT nu determină o creștere a PROD, contrar ipotezei alternative, în care XPORT determină PROD. Testul F determină respingerea ipotezei nule numai în cazul a 2 lag-uri lunare, cu o probabilitate de 94% (Anexa 2).

Cea de-a doua ipoteză este ipoteza nulă potrivit căreia modificarea producției nu determină o creștere a exporturilor, opusă alternativei după care creșterea exporturilor este determinată de creșterea producției. Ipoteza nulă este respinsă cu o probabilitate de 95-99% pentru 1-8 lag-uri.

Ipoteza nulă potrivit căreia importurile nu determină producția industrială este respinsă la un nivel de semnificație de 5% pentru 2-6 și 10-12 lag-uri lunare și la un nivel de semnificație de 10% pentru 7-9 lag-uri. Ipoteza nulă potrivit căreia PROD nu determină MPORT este respinsă cu o probabilitate de peste 97% pentru 1-7 lag-uri lunare.

Rezultatul cel mai evident este puternica determinare a exportului de către evoluția importurilor, atestată cu o probabilitate de peste 95% pentru 2-14 lag-uri lunare, ceea ce este concordant cu opiniile privind conținutul ridicat de materii prime și bunuri intermediare importate al producției de export (Zaman, 1997) și are o mare importanță pentru estimarea efectelor modificării cursului de schimb.

Evoluția exportului determină, la rândul său, evoluția importurilor pentru 5-8 lag-uri lunare, la un nivel de semnificație de 5%.

Două concluzii se pot desprinde din această analiză în privința relației comerț exterior-creștere economică în România. În primul rând, creșterea economică nu a fost una bazată pe export, exportul influențând nesemnificativ creșterea producției industriale. Mai degrabă impulsionează creșterea economice a determinat și o creștere a exporturilor pe perioada analizată. Explicația acestei stări de fapt se poate găsi și în profitabilitatea redusă a exporturilor, în legătură cu evitarea fenomenului arieratelor, dar și în specificul produselor exportate de România, care sunt produse cu un grad redus de prelucrare, cu o valoare adăugată scăzută.

Concluzia cea mai evidentă este dependența producției industriale de creșterea importurilor, fapt care nu ne spune nimic însă despre viabilitatea acestei producții. Dăianu (1996)¹ apreciază că mare parte din importul nostru este în continuare destinată producției nerentabile.

¹ Dăianu, Daniel, *Oeconomica*, nr. 3, 1996.

3.2. O analiză a rolului comerțului exterior în creșterea economică pe termen lung a României

Literatura privind noile modele de creștere concluzionează cu privire la rolul comerțului internațional în generarea creșterii economice în funcție de influența pe care o exercită acesta asupra progresului tehnic în țările participante la schimburi. Această influență depinde, la rândul său, de o serie de specificații: modul cum este generat și diseminat progresul tehnic, dar mai ales condițiile specifice fiecărei țări, condiții care fac ca aceasta să beneficieze mai mult sau mai puțin de pe urma liberalizării schimburilor, condiții care potențează sau inhibă activitatea de inovare sau capacitatea de adoptare a tehnologiilor generate în altă parte. Chiar dacă se are în vedere faptul că țările în dezvoltare, cu dezavantaje comparative importante în activitatea de cercetare-dezvoltare, vor cunoaște o restrângere a activității de inovare sub impactul liberalizării schimburilor, se consideră însă că adoptarea unui regim liber al schimburilor poate genera beneficii importante prin transferul de tehnologie, beneficii care depășesc pierderile asociate cu restrângerea activității locale de inovare.

Având în vedere accentul pus de teoriile creșterii endogene pe activitatea de inovare și pe activitățile considerate favorabile acumulării de cunoștințe și capital uman, ni s-a părut important să analizăm structura comerțului exterior al României pentru a vedea unde sunt localizate avantajele sale comparative.

Calcularea indicelui avantajului comparativ revelat¹ pentru România ne arată că avantajele sale comparative se regăsesc în activități care folosesc intensiv forța de muncă ieftină, cum sunt industria confecțiilor textile, a încălțăminteii sau industria mobilei, sau activități care necesită inputuri considerabile de energie și resurse primare, de la rafinarea petrolului sau prelucrarea sumară a lemnului până la industria materialelor de construcții, industria metalurgică și chimică. Astfel, produsele cu cel mai mare avantaj comparativ sunt: *lemn simplu prelucrat, îngrășăminte manufacturate, profile din fontă și oțel, îmbrăcăminte exterioară pentru bărbați, mobilă și părți de mobilier, îmbrăcăminte exterioară pentru femei, animale vii pentru tăiere, ciment și materiale de construcție, fire de fontă și oțel, foi și plăci din fontă și oțel* (Anexa

¹ Indicele folosit are următoarea formă:

$$RCA_a^i = RXA_a^i - RMA_a^i$$

unde: RCA = avantajul comparativ revelat ("revealed comparative advantage");

RXA = avantajul relativ la export ("relative export advantage");

RMA = avantajul relativ la import ("relative import advantage");

$$RXA_a^i = \left(\frac{X_a^i}{X^i} \right) / \left(\frac{X_a^r}{X^r} \right) \text{ și } RMA_a^i = \left(\frac{M_a^i}{M^i} \right) / \left(\frac{M_a^r}{M^r} \right),$$

unde: r se referă la comerțul mondial și M_n^r comerțul țării n ,
 n se referă la comerțul tuturor bunurilor - comerțul bunului a .

Indicele este preluat după Thomas L. Vollrath, 1991.

3). O listă a produselor cu dezavantaje comparative arată deficitul însemnat de materii prime. Pe primele trei locuri se regăsesc *minereu de fier, cocs și cărbune cocsificabil și gaz natural și manufacturat*, urmate de *mașini pentru industria alimentară, țesături din fibre sintetice, piele brută și tăbăcită, zahăr, pesticide, bumbac* (Anexa 4).

Evoluția economiei românești după 1989 nu poate fi înțeleasă decât în legătură cu analiza evoluțiilor care au avut loc în economia de comandă. Actuala structură a economiei românești este rezultatul unui anume tipar al strategiilor de industrializare, de inspirație sovietică, care a fost comun multor țări în curs de dezvoltare, cu accent pe așa-numitele industrii de bază, și anume industriile grele, chimia și metalurgia și, mai târziu, industria constructoare de mașini. Alături de acestea s-au mai dezvoltat industriile tradiționale: industria de prelucrare a lemnului, industria alimentară și cea textilă.

Dezvoltarea a fost una de tip extensiv, care a beneficiat de un volum relativ mare de resurse. Dat fiind însă caracterul planificat al alocării resurselor, preocuparea pentru eficiența investițiilor a fost secundară. Principalul motiv îl constituie alocarea resurselor conform producției brute realizate, în condițiile în care nu exista un control impus de disciplina de piață (McKinnon, 1991, p.116). Aceasta a făcut ca țările cu o economie de comandă să înregistreze performanțe economice inferioare unor țări cu rate de economisire și de investire comparabile sau mai reduse.

România a cunoscut, într-o primă etapă, o rată foarte înaltă a creșterii economice, mult peste media înregistrată de țările OECD sau de țările europene socialiste. Acest lucru a fost posibil și printr-o pondere ridicată a importurilor de mașini și utilaje necesare noilor industrii. Acestea nu au fost însă capabile să genereze o capacitate de cumpărare mai mare pentru produse manufacturate, care au înregistrat o scădere continuă ca pondere în total importuri, în același timp necesitând importuri tot mai mari de inputuri de bază neprelucrate¹. Substituirea importurilor s-a realizat apoi pentru un număr tot mai mare de produse, dezvoltarea căpătând astfel un caracter extensiv, opus ideii de specializare. Ineficiența sistemului a ieșit la iveală odată cu liberalizarea prețurilor și a regimului de comerț exterior ce avut loc după 1989. Confruntarea economiei românești cu prețurile mondiale a pus în lumină existența nu numai a multor întreprinderi ineficiente, dar a multor activități producătoare de valoare adăugată negativă. Sindromul valorii adăugate negative la prețurile mondiale s-a datorat unei combinații între sistemul de premiere pentru depășirea planului și menținerea la un nivel foarte scăzut al prețurilor la materiile prime și energie, ceea ce a încurajat risipa, de unde caracterul

¹ Valentin Cojanu, "Avantajele comparative și restructurarea economiei românești", *Oeconomica*, nr.3-4, 1994, p.87-92:

"În ultimii zece ani, jumătate din ce am importat au fost inputuri de susținere a unui aparat economic neperformant" (p.89).

energo-intensiv al PIB în toate țările cu o economie de comandă. Același sistem de încurajare a cantității, de depășire a producției brute, a fost responsabil și pentru sindromul produsului de proastă calitate care a afectat economiile socialiste, producătorul având interesul de a diminua calitatea produsului dacă astfel putea obține o producție mai mare (Mc Kinnon, p.153).

Considerațiile de mai sus sunt valabile și în ceea ce privește România, unii comentatori apreciind că avem încă de-a face cu un “transfer al profitului din industria extractivă către industriile prelucrătoare prin prețul redus al materiilor prime” (Antonescu și Fistung, 1997). Acest fenomen a suferit unele corecții prin liberalizarea exportului de fier vechi în 1996 sau, mai recent, în industria mobilei, prin liberalizarea exportului de lemn.

Efectele declanșate de procesul de liberalizare a schimburilor comerciale au fost accentuate odată cu desființarea comerțului pe ruble convertibile și a CAER, fapt care a determinat o scădere importantă a volumului schimburilor pentru produsele comercializate pe această relație. Acestea erau, în general, produse cu un grad mai ridicat de prelucrare, ceea ce a determinat pe mulți comentatori să acuze “înăutățirea” structurii comerțului exterior al României. Dacă însă vom lua drept reper evoluția structurii schimburilor înregistrate înainte de 1989 cu țările dezvoltate¹ (Anexa 5), evoluția structurii comerțului exterior după 1989 ne apare mai degrabă firească.

Motivul unui asemenea demers este acela că schimburile cu țările dezvoltate ne pot mai degrabă indica activitățile în care sunt localizate avantajele comparative ale României și deci tendințele pe termen lung ale schimburilor noastre comerciale, spre deosebire de schimburile care se desfășurau în cadrul fostului CAER sau chiar cu unele țări în curs de dezvoltare, care aveau la bază și motivații care nu intrau în sfera economicului.

¹ În condițiile unei creșteri a ponderii comerțului nostru exterior pe deize convertibile, *exportul* grupei de “*mașini, utilaje și mijloace de transport*” a cunoscut o scădere de la 11,1% în 1970 și 12,6% în 1980 la 8,6% în 1989, la fel ca și “*materiile prime pentru mărfuri alimentare*” de la 8,6% în 1970 la 5,9% în 1980 și 0,7% în 1989 sau “*mărfuri alimentare*” de la 15,6% în 1970 la 8,3% în 1980 și 3,8% în 1989.

Singurele grupe care au înregistrat creșteri au fost “*combustibili și materii prime minerale*” de la 27,2% în 1970 la 39,9% în 1980 și 48% în 1989, “*produse chimice și îngrășăminte*” de la 8,1% în 1970 la 11,3% în 1980 și 13,1% în 1989 și “*mărfuri industriale de larg consum*” de la 12,1% în 1970 la 14,1% în 1980 și 17,8% în 1989, în general produse cu grad redus de prelucrare.

La *import*, scăderi semnificative a înregistrat grupa de “*mașini, utilaje și mijloace de transport*” de la 34,7% în 1970 la 12,5% în 1980 și 4,1% în 1989, și grupa “*materii prime pentru mărfuri alimentare*” de la 7,7% în 1980 la 0,7% în 1989. Creșteri importante s-au înregistrat la grupa “*combustibili și materii prime minerale*” de la 32,1% în 1970 la 60,9% în 1980 și 77,4% în 1989, pe relația deize convertibile, și de la 26,5% în 1980 la 41,4% în 1989 pe relația cliring țări socialiste.

Mai mult, produsele acceptate pe piețele țărilor dezvoltate prezintă garanții privind îndeplinirea standardelor de calitate, spre deosebire de produsele destinate consumului intern sau exportului pe celelalte piețe (V.Cojanu, 1994).

Astfel, față de perioada anterioară lui 1989, și-au continuat tendința de scădere exporturile de *“mașini și aparate, echipamente electrice”*, de la 16,4% în 1990 la 8,7% în 1997, ca și exporturile grupei *“materiale de transport”* de la 13,3% în 1990 la 5,3% în 1997. O accentuare a tendințelor amintite se înregistrează la grupa *“textile și articole textile”*, ca urmare a creșterii activității de prelucrare în lohn, care exista și înainte de 1989, dar a fost în mod deosebit favorizată de încheierea în 1993 a *Acordului de asociere la Uniunea Europeană*, care prevedea scutirea de taxe vamale pentru producția în lohn. Drept urmare, exportul de confecții textile a crescut de la 9,9% în 1990 la 23% în 1997, concomitent cu o creștere a importului de materii prime textile (în special țesături) de la 2,9% în 1990 la 13,9% în 1997.

Există însă două mari deosebiri față de situația anterioară, și anume: inversarea tendinței în privința importului de mașini și utilaje, care fusese multă vreme restricționat, de la o pondere de 14,3% în 1990 la 23% în 1997, ca și scăderea importantă a ponderii grupei de *“produse minerale”*, atât la import, de la 38,2% în 1990 la 18,9% în 1997, datorită scăderii activității industriale, cât și la export, de la 18,1% în 1990 la 6,1% în 1997, ca urmare a diminuării activității de rafinare a petrolului (Anexa 6).

Am considerat important pentru caracterizarea structurii comerțului exterior locul unde se situează aceste activități în privința productivității cu care utilizează resursele (în cazul nostru munca). Pentru aceasta, am calculat valoarea adăugată brută pe muncitor (ca aproximare a productivității muncii). Indicatorul utilizat nu poate da însă rezultate concludente, date fiind distorsiunile existente încă în prețurile relative. În multe din aceste ramuri, o valoare adăugată brută pe salariat mare nu înseamnă și o productivitate a muncii ridicată, ci un nivel de salarizare arbitrar mai ridicat¹. Astfel, între activitățile cu o valoare adăugată brută/salariat superioară celei pe total economie regăsim activitățile cu putere de monopol pe piața românească, cum sunt *“producția, transportul și distribuția energiei electrice”*, *“captarea, tratarea și distribuția apei”*, organizate în așa-numitele regii autonome, avantajate de poziția lor singulară pe piață. Același raționament este valabil și pentru activitățile de *“poștă și telecomunicații”*, *“administrație publică și apărare”* etc. Pe de altă parte, plasarea pe primul loc a *“activităților bancare și financiare și de*

¹ Vezi și Steliana Perț, Valentina Vasile, Florin Pavelescu, Luminița Chivu, Diana Preda, “Distorsiunile pe piața muncii”, în “Blocaje în economia de tranziție a României”, FPS, IEN, 1997.

“Diferențele de salarii formate în perioada de tranziție sunt departe de a acționa ca mecanisme de realocare eficientă a forței de muncă (...)”.

asigurări”, ramura cu nivelul cel mai ridicat de salarizare din economie, este concordantă cu situația multor țări cu economie de piață.

În ceea ce privește industria prelucrătoare, ramurile care înregistrează o valoare adăugată brută pe salariat superioară valorii pentru industria prelucrătoare pe ansamblu sunt: *“prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratamentul combustibililor nucleari”, “industria tutunului”, “industria alimentară și a băuturilor”, “echipamente și aparate de radio, televiziune și comunicații”, “aparatură și instrumente de precizie”, “chimie și fibre sintetice și artificiale”, “prelucrarea cauciucului”, “metalurgie”* etc. (Anexa 7). Activitățile pentru care România prezintă avantaje comparative nu se regăsesc între activitățile cu o valoare adăugată brută pe salariat mare.

Multe din aceste din urmă industrii prezintă consumuri intermediare foarte mari la 1000 lei valoare adăugată brută, în special industria grea, chimia și metalurgia. Astfel, la 1000 lei valoare adăugată brută în *industria metalurgică*, consumul intermediar este de 3281, în *prelucrarea țițeiului* - 2882, în *industria chimică* - 2569, față de o valoare pe total industrie prelucrătoare de 1887 (Anexa 8). La aceasta se adaugă efortul valutar necesar, având în vedere că o mare parte a materiilor prime pentru respectivele industrii este importată.

Celelalte, *“echipamente și aparate de radio, televiziune și comunicații”, “aparatură și instrumente de precizie”*, sunt activități intensive în cercetare-dezvoltare, în care deficitul tehnologic al României este destul de pronunțat, chiar dacă există o forță de muncă înalt calificată ca urmare a unei perioade îndelungate de dezvoltare excesivă a învățământului superior politehnic.

V. Pilat (1996)¹ apreciază însă că România ar avea un potențial de dezvoltare a industriilor mecanice, dat de existența “capitalului fix de bază și a unei importante tradiții”. Domeniile în care ar putea excela sunt: construcția de material rulant feroviar, construcții de nave fluviale și maritime, construcții de avioane, mașini și utilaj greu, utilaj petrolifer, rafinării, utilaj chimic și pentru fabricile de ciment, tractoare și mașini agricole, autovehicule, rulmenți, motoare electrice etc.

O asemenea caracterizare a structurii nu este însă suficientă. Trebuie să mai precizăm că prezența României în comerțul internațional datorează mult costurilor reduse ale unor inputuri primare (forța de muncă necalificată etc.), dar are mari deficiențe în privința inovației, a asigurării de servicii asociate produsului etc. În general, este vorba despre produse standardizate, fără o

¹ Specializarea României în aceste industrii este parte a unui proces de “adaptare structurală reciprocă” între Uniunea Europeană și țările Europei Centrale și de Est, care ar avea loc în special prin transferul și extinderea de către UE a unor producții ale acestora către țările estice, în funcție de sferile diferite de localizare a potențialităților acestora, care să vizeze și o puternică dezvoltare a capacității lor de export.

identitate proprie. Poziția României în aceste industrii este însă fragilă, chiar dacă există deja o lungă istorie în producerea și exportul acestor produse.

Pe piețele respective, concurența țărilor în curs de dezvoltare, care au, de asemenea, costuri foarte reduse cu forța de muncă, este deosebit de puternică, acestea devenind din ce în ce mai competitive începând din anii '70¹. Cu toate acestea, structura exportului României nu a cunoscut schimbări majore ca răspuns la această pierdere de competitivitate, în legătură și cu o anumită inerție a planificării economice. Tradiția este de cele mai multe ori un avantaj dacă nu se transformă în rezistență în fața schimbărilor. Această lipsă de flexibilitate este un dezavantaj major în condițiile în care piața internațională determină o continuă și rapidă modificare a prețurilor relative. "Industriile noastre trebuie să cunoască o frecvență tot mai mare de apariție și ieșire din arena concurenței internaționale, în funcție de avantajele deținute la un moment dat, dar care se pot transforma foarte repede în dezavantaje pentru economia națională" (V.Cojanu, 1995).

Această "volatilizare" a avantajelor comparative este un argument consistent împotriva adoptării unor politici industriale sectoriale. Restructurarea nu este legată doar de o perioadă, mai redusă sau mai îndelungată, de tranziție. Restructurarea este continuă și ceea ce contează este capacitatea de adaptare.

¹ Herman W. Hoen și Eliza H. van Leeuwen, 1991: "Țările CMEA au cunoscut un declin de competitivitate în raport cu țările nou industrializate, începând din anii '70 (...), în special ca urmare a îmbunătățirii calității produselor exportate de acestea din urmă".

Anexa 1

Rezultatele testului ADF (*augmented Dickey-Fuller*) în cazul seriilor lunare logaritmice ale producției industriale reale PROD, importului MPORT și exportului XPORT, în perioada 01.1993-08.1998

Pentru PROD

ADF test statistic	0,752208	1% Valoare critică*	-2,5978
		5% Valoare critică	-1,9453
		10% Valoare critică	-1,6183

*Valori critice MacKinnon pentru respingerea ipotezei unei rădăcini unitare. Testul pentru nivelul seriei a fost realizat pentru 2 lag-uri lunare, fără includerea trendului sau a constantei.

ADF test statistic	-6,772849	1% Valoare critică*	-2,5983
		5% Valoare critică	-1,9454
		10% Valoare critică	-1,6184

*Valori critice MacKinnon pentru respingerea ipotezei unei rădăcini unitare. Testul pentru prima diferență a fost realizat pentru 2 lag-uri lunare fără includerea trendului sau a constantei.

Pentru XPORT

ADF test statistic	-2,072753	1% Valoare critică*	-3,5312
		5% Valoare critică	-2,9055
		10% Valoare critică	-2,5899

*Valori critice MacKinnon pentru respingerea ipotezei unei rădăcini unitare. Testul pentru nivelul seriei a fost realizat pentru 2 lag-uri lunare cu includerea constantei.

ADF test statistic	-5,810524	1% Valoare critică*	-3,5328
		5% Valoare critică	-2,9062
		10% Valoare critică	-2,5903

*Valori critice MacKinnon pentru respingerea ipotezei unei rădăcini unitare. Testul pentru prima diferență a fost realizat pentru 2 lag-uri lunare cu includerea constantei.

Pentru MPORT

ADF test statistic	0,743407	1% Valoare critică*	-2,5978
		5% Valoare critică	-1,9453
		10% Valoare critică	-1,6183

*Valori critice MacKinnon pentru respingerea ipotezei unei rădăcini unitare. Testul pentru nivelul seriei a fost realizat pentru 2 lag-uri lunare fără includerea constantei sau a trendului.

ADF test statistic	-7,756289	1% Valoare critică*	-2,5983
		5% Valoare critică	-1,9454
		10% Valoare critică	-1,6184

*Valori critice MacKinnon pentru respingerea ipotezei unei rădăcini unitare. Testul a fost realizat pentru 2 lag-uri lunare fără includerea constantei sau a trendului.

Anexa 2 - Testul de cauzalitate Granger pentru seriile lunare (logaritmice și staționarizate) ale producției industriale reale PROD, exportului XPORT și importului MPORT, pentru perioada 01.1993 - 08.1998

Număr de lag-uri: 1	Obs.	Probabilitatea	
Ipoteza nulă			
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	67	1,31462	0,25583
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		10,6043	0,00181
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	67	0,55029	0,46091
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		8,61222	0,00463
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	67	2,06904	0,15519
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		0,42303	0,51776
Număr de lag-uri: 2			
Ipoteza nulă			
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	66	2,69557	0,07554
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		7,54940	0,00118
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	66	9,19245	0,00032
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		6,39264	0,00302
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	66	4,23150	0,01901
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		0,16544	0,84790
Număr de lag-uri: 3			
Ipoteza nulă			
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	65	1,04601	0,37914
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		5,11784	0,00329
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	65	4,97465	0,00386
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		4,81307	0,00463
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	65	2,74048	0,05139
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		2,34798	0,08194
Număr de lag-uri: 4			
Ipoteza nulă			
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	64	1,12555	0,35398
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		4,10107	0,00558
- Continuare la Anexa 2 -			
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	64	3,88931	0,00748
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		4,29814	0,00426
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	64	3,25147	0,01826
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,23099	0,30842
Număr de lag-uri: 5			
Ipoteza nulă			
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	63	1,14000	0,35123
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		3,93528	0,00422
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	63	2,89391	0,02226
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		3,58508	0,00735
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	63	4,64112	0,00141
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		3,54159	0,00787
Număr de lag-uri: 6			
Ipoteza nulă			
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	62	1,06951	0,39356
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		2,77260	0,02117
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	62	2,93811	0,01577

DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	2,56665	0,03056
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	62 3,69081	0,00419
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)	2,79660	0,02028

Număr de lag-uri: 7**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	61 0,61066	0,74410
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)	2,64995	0,02175
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	61 1,95025	0,08302
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	2,35088	0,03863
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	61 3,35968	0,00562
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)	2,38066	0,03649

Număr de lag-uri: 8**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	60 0,72371	0,66965
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)	2,13732	0,05262
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	60 1,98427	0,07165
- Continuare la Anexa 2 -		
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	2,00073	0,06932
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	60 2,89342	0,01136
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)	2,32645	0,03586

Număr de lag-uri: 9**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	59 1,16093	0,34547
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)	2,03132	0,06078
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	59 1,84903	0,08901
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	1,67376	0,12777
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	59 2,54094	0,02072
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)	1,90958	0,07845

Număr de lag-uri: 10**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	58 2,01515	0,05986
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)	1,72920	0,11056
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	58 2,38832	0,02664
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	1,49994	0,17849
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	58 2,14431	0,04524
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)	1,67843	0,12309

Număr de lag-uri: 11**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	57 1,94921	0,06721
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)	1,71471	0,11203
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	57 2,08074	0,05034
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	1,14201	0,36151
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	57 2,22374	0,03675
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)	1,64282	0,13076

Număr de lag-uri: 12**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	56 1,53030	0,16599
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)	1,13448	0,36966
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	56 2,16360	0,04163
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)	0,94817	0,51496

DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	56	2,74138	0,01182
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,38303	0,22599

Număr de lag-uri: 13**Ipoteza nulă**

DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	55	1,21580	0,31944
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		1,36773	0,23546
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	55	1,28181	0,28031
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,80561	0,64990
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	55	2,47333	0,02177
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,42810	0,20783

Număr de lag-uri: 14**Ipoteza nulă**

DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	54	0,98429	0,49536
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		1,06262	0,43171
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	54	1,15561	0,36355
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,57878	0,85635
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	54	2,23813	0,03823
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,24633	0,30525

Număr de lag-uri: 15**Ipoteza nulă**

DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	53	1,16835	0,36106
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		1,00014	0,48788
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	53	0,92273	0,55447
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,54270	0,88695
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	53	1,73853	0,11604
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,23316	0,31948

Număr de lag-uri: 16**Ipoteza nulă**

DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	52	1,20413	0,34599
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,84002	0,63427
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	52	0,83586	0,63808
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,54321	0,88878
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	52	1,84255	0,10193
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,28104	0,30022

Număr de lag-uri: 17**Ipoteza nulă**

DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	51	1,66501	0,15708
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,67157	0,78818
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	51	0,98061	0,51762
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,58234	0,86053
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	51	1,83504	0,11579
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		0,91345	0,57381

Număr de lag-uri: 18**Ipoteza nulă**

DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	50	1,40362	0,26998
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,75257	0,71718
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	50	0,77684	0,69610
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,51062	0,90724
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	50	2,08301	0,09109
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,48449	0,23667

Număr de lag-uri: 19**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea	
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	49	1,22189	0,38413
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,69959	0,75900
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	49	1,24030	0,37425
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		0,84550	0,64001
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	49	1,62121	0,21855
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		1,11879	0,44408

Număr de lag-uri: 20**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea	
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	48	1,31816	0,37260
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,64754	0,79056
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	48	1,22801	0,41384
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		1,48898	0,30631
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	48	1,51191	0,29847
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		2,08016	0,16276

Număr de lag-uri: 21**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea	
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	47	3,44614	0,11896
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,32653	0,96093
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	47	1,92472	0,27770
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		1,94244	0,27438
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	47	3,54312	0,11384
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		3,63464	0,10929

Număr de lag-uri: 22**Ipoteza nulă**

	Obs.	Probabilitatea	
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(PROD)	46	0,82754	0,71647
DLOG(PROD) nu determină DLOG(XPORT)		0,42290	0,86163
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(PROD)	46	2,62396	0,45665
DLOG(PROD) nu determină DLOG(MPORT)		1,38546	0,59529
DLOG(MPORT) nu determină DLOG(XPORT)	46	1,31649	0,60713
DLOG(XPORT) nu determină DLOG(MPORT)		146,244	0,06516

**Anexa 3 - Produse pentru care România
prezintă avantaje comparative***

SITC 3-digit		
248	Lemn simplu prelucrat	18,33
562	Îngrășăminte manufacturate	10,48
673	Profile din fontă și oțel	9,2
842	Îmbrăcăminte exterioară pentru bărbați	7,9
821	Mobilă și părți de mobilier	7,6
843	Îmbrăcăminte exterioară pentru femei	7,13
001	Animale pentru tăiere	5,93
661	Ciment și materiale de construcții	5,23
677	Fire din fontă și oțel	4,99
674	Foi, plăci din fontă și oțel	4,63
423	Grăsimi vegetale (ulei de floarea-soarelui)	4,15
334	Produse din rafinarea petrolului	3,80
665	Articole din sticlă	3,76
722	Tractoare	3,64
266	Fibre sintetice	3,45
666	Produse ceramice	3,11
684	Aluminiu	2,91
791	Vehicule pentru calea ferată	2,73
844	Îmbrăcăminte interioară	2,29
845	Îmbrăcăminte exterioară tricotată	2,10
014	Conserve din carne	1,92
678	Tuburi și țevi din fontă și oțel	1,90
793	Construcții navale	1,89
812	Echipament sanitar și pentru încălzire	1,79
697	Articole de menaj din metale comune	1,66
635	Produse din lemn	1,65
634	Furnire, placaje	1,50
011	Carne	1,47
749	Mașini neelectrice	1,41
658	Articole textile	1,40
672	Lingouri de fier și oțel	1,36
691	Construcții metalice	1,18
716	Aparatura electrică rotativă	1,17

* Sursa datelor este *Handbook of International Trade and Development 1997* (datele privind comerțul mondial) și *UN International Trade Statistics Yearbook*, clasificarea SITC- nivelul 3 cifre (pentru datele privind comerțul exterior al României). Atât datele privind comerțul mondial, cât și datele privind comerțul exterior reprezintă o medie a valorilor înregistrate în anii 1993-1994.

**Anexa 4 - Produse cu dezavantaje
comparative***

SITC 3-digit		
281	Minereu de fier	-8,54
322	Cocs și cărbune cocsificabil	-7,25
341	Gaz natural și manufacturat	-6,9
727	Mașini pentru industria alimentară	-6,44
654	Alte țesături din fibre sintetice	-6,02
611	Piei prelucrate	-5,04
653	Țesături din fibre sintetice	-4,91
061	Zahăr	-3,84
591	Pesticide, dezinfectate	-3,80
263	Bumbac	-3,62
351	Energie electrică	-3,53
721	Mașini agricole (cu excepția tractoarelor)	-3,40
652	Țesături din bumbac	-3
233	Cauciuc sintetic	-2,85
847	Accesorii pentru confecții textile	-2,7
724	Mașini pentru industria textilă și pielărie	-2,40
081	Furaje pentru animale	-2,37
671	Fontă	-2,29
098	Produse alimentare diverse	-2,24
073	Ciocolată	-2,17
783	Mijloace de transport	-2,15
628	Articole din cauciuc	-1,98
657	Țesături speciale	-1,85
533	Coloranți, vopseluri	-1,84
044	Orz	-1,84
662	Materiale de construcție refractare	-1,83
232	Cauciuc natural	-1,79
211	Piei neprelucrate	-1,79
122	Tutun manufacturat	-1,79
554	Săpun, detergenți	-1,78
287	Minereuri din metale comune	-1,6
741	Echipament de încălzire, răcire	-1,59
744	Echipament mecanic	-1,50
774	Aparatură medicală	-1,44
071	Cafea și înlocuitori	-1,44
728	Alte mașini pentru industrii speciale	-1,33
222	Semințe oleaginoase	-1,18
764	Echipament pentru telecomunicații	-1,16

* Aceeași sursă ca la Anexa 3.

**Anexa 5 - Structura comerțului exterior al României
pe anii 1970, 1980, 1989 (în% din total, pe cele două relații:
C.T.S. și D.C.)***

Grupe de mărfuri: export și import			1970	1980	1989
1. Mașini, utilaje și mijloace de transport	Total	C.T.S.	38,2	49,2	48,1
		D.C.	23,7	12,6	7,0
	Export	C.T.S.	31,1	46,6	56,7
		D.C.	11,1	12,6	8,6
	Import	C.T.S.	45,2	51,8	40,4
		D.C.	34,7	12,5	4,1
2. Combustibili, materii prime minerale, materiale	Total	C.T.S.	24,7	18,7	26,8
		D.C.	29,8	51,5	58,8
	Export	C.T.S.	19,1	11,0	11,0
		D.C.	27,2	39,9	48,0
	Import	C.T.S.	30,4	26,5	41,4
		D.C.	32,1	60,9	77,4
3. Produse chimice, îngrășăminte, cauciuc	Total	C.T.S.	5,0	5,7	4,7
		D.C.	8,5	9,0	10,7
	Export	C.T.S.	6,5	7,0	4,8
		D.C.	8,8	11,3	13,1
	Import	C.T.S.	3,5	4,5	4,7
		D.C.	8,8	7,3	6,7
4. Materiale de construcții și accesorii	Total	C.T.S.	2,5	1,3	1,5
		D.C.	1,6	1,8	1,7
	Export	C.T.S.	3,5	1,5	2,0
		D.C.	1,8	2,6	2,1
	Import	C.T.S.	1,6	1,0	0,8
		D.C.	1,6	1,1	1,0
5. Materii prime nealimentare și produse prelucrate	Total	C.T.S.	6,4	3,7	3,2
		D.C.	14,8	6,0	6,2
	Export	C.T.S.	6,1	4,1	1,7
		D.C.	15,5	5,2	5,9
	Import	C.T.S.	6,5	3,4	4,5
		D.C.	14,1	6,7	6,8
6. Animale vii (în afară de cele pentru tăiere)	Total	C.T.S.	x	0,1	x
		D.C.	0,2	0,1	x
	Export	C.T.S.	-	x	-
		D.C.	x	0,1	x
	Import	C.T.S.	x	0,1	x
		D.C.	0,3	x	x
7. Materii prime pentru mărfuri alimentare	Total	C.T.S.	1,0	1,2	1,4
		D.C.	6,2	6,9	0,7
	Export	C.T.S.	1,4	1,0	0,3
		D.C.	8,6	5,9	0,7
	Import	C.T.S.	0,6	1,4	2,4
		D.C.	4,1	7,7	0,7

Grupe de mărfuri: export și import			1970	1980	1989
8. Mărfuri alimentare	Total	C.T.S.	8,9	6,1	2,8
		D.C.	8,0	5,4	3,3
	Export	C.T.S.	9,4	8,8	4,9
		D.C.	15,6	8,3	3,8
	Import	C.T.S.	4,5	3,3	1,0
		D.C.	1,4	3,1	2,2
9. Mărfuri industriale de larg consum	Total	C.T.S.	15,3	14,0	11,5
		D.C.	7,2	6,7	11,7
	Export	C.T.S.	22,9	20,0	18,0
		D.C.	12,1	14,1	17,8
	Import	C.T.S.	7,7	8,0	5,0
		D.C.	2,9	0,7	1,1

*Datele sunt preluate de la Comisia Națională de Statistică, "România în cifre", 1990, p.34-36, după Nicolae Sută, "Comerț internațional și politici comerciale contemporane", Ed. ALL, 1995, p.324-326.

**Anexa 6 - Evoluția comerțului exterior al României pe secțiuni
și capite conform sistemului armonizat, în perioada
1990-1997 (% din exportul/importul total)***

Grupe de mărfuri	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Export total	100	100	100	100	100	100	100	100
Import total	100	100	100	100	100	100	100	100
I. Animale și produse vii	0,4 3,8	3,5 0,4	4,3 1,3	3,3 1	3,5 1,4	2,1 1,2	1,9 0,6	2,4 0,6
II. Produse vegetale	0,65 4,6	1,6 6,4	1,15 6,8	1,2 7,3	1 1,9	2,6 1,5	4,6 1,5	1,9 1,5
III. Grăsimi și uleiuri vegetale	0,5	0,1 0,2	0,2 0,6	1,3 0,6	0,6 -	1 -	0,8 -	1,5 3,8
IV. Produse alimentare, băuturi, tutun	0,3 4,2	0,8 6,2	1,1 7	0,9 6,1	1,1 5,5	0,9 5,6	1,3 5,3	1,2 5,1
V. Produse minerale	19,7 42	14,5 45	9,6 32,4	11,7 28,7	11,6 26,8	9,4 24,1	8,5 23,5	7,6 21,3
VI. Produse ale industriei chimice	5,2 7,1	6,7 7	9,6 6,6	7 7,8	7,9 7,8	9,1 9	8,5 8,6	6,6 8,3
VII. Materiale plastice	1,8 1	1,2 1,3	1,9 2,9	1,7 3,1	2,3 3,2	2,5 3,8	2,4 3,9	2,2 3,9
VIII. Piei crude, tăbăcite	0,6 1	0,6 0,3	0,6 1,2	0,7 1,7	- 2	- 2	-	0,8 2,5
IX. Produse din lemn	3,1 0,8	2,7 0,6	3,5 0,5	3,6 0,4	3,6 -	3,2 -	3,6 -	4 0,5
X. Hârtie, carton	0,6 0,5	0,5 0,6	0,4 1,4	0,4 1,5	... 1,9	... 2,3	...	0,7 2,3
XI. Materii textile și articole din acestea	9,9 2,9	9,54 4,2	10,4 9	16 10,1	18,8 11,4	19,8 11,8	21,4 11,9	23 13,9

Grupe de mărfuri	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
XII. Încălțăminte	2,2 0,2	9,5 0,7	1,7 0,7	3,3 0,7	5 0,9	5,4 1	6,2 1,1	6,4 1,4
XIII. Articole din piatră, ciment, sticlă, ceramică	1,3 1,2	1,7 1,3	2 0,9	2 1	1,8 ...	1,9 ...	1,8 ...	1,8 1,3
XV. Metale comune și articole din metale	16,4 5,7	14,9 4,2	16,9 4,3	19,6 4,3	17,3 5	18,1 5,4	15,7 6,2	18,5 6
XVI. Mașini, aparate și echipa-mente electrice	16,4 14,3	16,2 14,5	11,6 14,6	9 17,6	8,4 20,4	8,3 20,5	8,3 22	8,7 23
XVII. Materiale de transport	13,3 6,9	11,5 2,4	10,8 4,7	8,3 4,3	6,4 4,7	5,4 3,9	5,4 3,6	5,3 3,4
XX. Mărfuri diverse	7,1 0,8	9,5 0,5	8,4 0,8	8,2 0,2	6,6 0,4	6,7 1,8	6,2 1,7	5,6 1,8

*Datele sunt calculate după Comisia Națională de Statistică, Anuarul Statistic al României, 1996 și Buletinul statistic lunar, decembrie 1997.

Pentru anii 1994, 1995, 1996, absența datelor este justificată de faptul că valoarea schimburilor a fost redusă.

Anexa 7 - Valoarea adăugată brută pe salariat pe ramuri ale economiei naționale* - 1994 (mil.lei)

Activități financiar-bancare și de asigurări	41,6
Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	25
Industria tutunului	18,91
Industria alimentară și a băuturilor	14,20
Producția, transportul și distribuția energiei electrice	14,01
Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	13,38
Administrație publică și apărare	13,01
Extracția petrolului și a gazelor naturale	12,02
Comerț	8,42
Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie	7,49
Transporturi	7,37
Chimie și fibre sintetice și artificiale	6,95
Poștă și telecomunicații	6,84
Tranzacții imobiliare	6,63
Prelucrarea cauciucului și a materialelor plastice	6,46
Industria extractivă	6,18
Construcții	6,15
Metalurgie	6,03
Hoteluri și restaurante	5,87
Alte produse din minerale nemetalice (materiale de construcții, sticlă, ceramică)	5,72
Prelucrarea lemnului	5,70
Captarea, tratarea și distribuția apei	5,70
Industria prelucrătoare	5,69
Construcții metalice	4,88
Total economie	4,59
Edituri	4,58

Mijloace de transport	4,39
Mașini și aparate electrice	4,09
Confecții textile	3,90
Alte activități industriale	3,71
Extracția minereurilor metalifere	3,61
Extracția cărbunelui	3,59
Mașini și echipamente	3,20
Învățământ	2,94
Textile	2,90
Sănătate și asistență socială	2,86
Agricultură	2,71
Silvicultură	2,64
Pielărie și încălțăminte	2,48
Alte mijloace de transport	2,42

*Datele sunt calculate după Comisia Națională de Statistică, *Anuarul Statistic al României*, 1996.

Anexa 8 - Consumul intermediar la 1000 lei valoare adăugată brută pe ramuri ale industriei prelucrătoare -1994*

Metalurgie	3281
Prelucrarea șteiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	2882
Chimie și fibre sintetice și artificiale	2569
Mijloace ale tehnicii de calcul și echipamente de birou	2336
Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport	2250
Celuloză, hârtie și carton	2119
Mijloace de transport rutier	2148
Alte mijloace de transport	2015
Industria textilă	1941
Industria alimentară și a băuturilor	1938
Industria prelucrătoare	1887
Construcții metalice și produse din metal	1643
Mașini electrice	1537
Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice	1498
Mașini și echipamente	1495
Încălțăminte	1414
Alte produse din minerale nemetalice	1319
Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	1258
Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie	981
Prelucrarea lemnului	965
Confecții din textile	864
Industria tutunului	760
Alte activități industriale	657

*Datele sunt calculate după Comisia Națională de Statistică, *Anuarul Statistic al României*, 1996.

Bibliografie

- Alam Asad, "New Trade Theory and Its Relevance to the Trade Policies of Developing Countries", *World Bank Economic Review*, 1997
- Amsden Alice, "Bringing production back in- understanding government's economic role in late industrialization", *World Development*, April 1997, după *Problèmes Economiques*, No.2540, Oct.1997, p.7-14
- Antonescu Daniela; Fistung Daniel, "Tendințe ale competitivității produselor industriei prelucrătoare în România", *Probleme economice*, nr.24, 1997
- Bairoch Paul; Kozul-Wright Richard, "Globalization myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", *UNCTAD Discussion Papers*, No.113, 1996
- Bhagwati Jagdish, "Export-Promoting Trade Strategy", *The World Bank Research Observer*, No.1, 1988, p.27-59
- Bhagwati Jagdish, "Protectionism", MIT Press, 1988
- Bliss Cristopher, "Trade and Development", în H.Chenery și T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, North-Holland, 1987
- Bruton H., "Import Substitution", în Hollis Chenery și T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, North Holland, 1989, p.1602-1644
- Burda Michael; Wiplosz Charles, "Macroeconomics. A European Text", Oxford University Press, 1993
- McCarville Mary; Nnadozie Emmanuel, "Causality Tests of Export-Led Growth: The Case of Mexico", *AEJ*, vol.23, No.2, June 1995
- Chenery Hollis; Srinivasan T.N., (eds.), "Handbook of Development Economics", North-Holland, 1987
- Ciocârlan Laurențiu, "Restricții impuse de Acordul de Asociere instrumentelor de politică industrială", *Oeconomica*, nr.1, 1995, p.65-8
- Cojanu Valentin, "Comerțul exterior și dezvoltarea economică în România", IRLI, 1997
- Cojanu Valentin, "Avantajele comparative și restructurarea economiei românești", *Oeconomica*, nr.3-4, 1994, p.87-92
- Dăianu Daniel, "Stabilizarea și politica cursului de schimb în România", *Oeconomica*, nr.2, 1996, p.53-72
- Dăianu Daniel, "Mersul transformării", *Oeconomica*, nr.3, 1996, p.5-29
- De Long Bradford; Summers, Lawrence, "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, May 1991
- Derviș Kemal; de Melo Jaime; Robinson Sherman, "General Equilibrium Models for Development Policy", The World Bank, 1982
- Drucker Peter, "Trade lessons from the world economy", *Foreign Affairs*, Jan.-Feb. 1994, după *Problèmes Economiques*, No.2415-2416, March 1995, p.8-10

- Edwards Sebastian, "Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, No.3, 1993, p.1358-1394
- Fagerberg Jan, "Technology and International Differences in International Growth Rates", *Journal of Economic Literature*, No.3, Sept. 1994, p.1149
- Granger C.W.J., "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica*, 1969, p.424-38
- Greenway D.; Sapsford D., "What Does Liberalisation Do for Exports and Growth?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, no.1,1994, p.152-175
- Griliches Zvi; Intriligator Michael, (eds.), "Handbook of Econometrics", North-Holland, 1990
- Grossman G.; Helpman E., "Innovation and Growth in the Global Economy", MIT Press, 1991
- Grossman Gene; Helpman Elhanah, "Quality Ladders and Product Cycles", *Quarterly Journal of Economics*, No.2, 1991, p.557-586
- Grossman G.; Helpman E., "Comparative Advantage and Long Run Growth", *American Economic Review*, Sept. 1990, p.796-815
- Grossman G.; Helpman E., "Endogenous Growth and Technical Change", *Journal of Economic Perspectives*, 1994
- Haniotis Toni; Schich Sebastian, "Should governments subsidize exports through export credit insurance agencies?", *UNCTAD Discussion Papers*, No.103, Sept.1995
- Hansson Par; Heurekson Magnus, "What Makes a Country Socially Capable of Catching Up?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.130, No.4, 1994, p.760-783
- Hirschman Alfred, "The Strategy of Economic Development", New Haven, Yale University Press, 1958
- Hoern Herman W.; Van Leeuwen, Eliza H., "Upgrading and Relative Competitiveness in Trade: Eastern Europe Manufacturing versus the Newly Industrialising Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No.2, 1991, p.368-379
- Itoh Matoshye; Kiyono Kazuharu; Okuno-Fujiwara Masahiro; Suzumuro Kotaro, "Economic Analysis of Industrial Policy", Academic Press, 1988
- Krugman Paul, "Rethinking International Trade", MIT Press, 1990
- Krugman Paul, "Towards a Counter-Counterrevolution in Development Theory", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1992
- Lal și Rajapatirana, "Foreign trade regimes and economic growth in developing countries", *The World Bank Research Observer*, No.2, 1987, p.189-217
- Lazea Valentin, "Determinarea cursului de schimb de echilibru - o analiză factorială", *Oeconomica*, nr.3-4, 1994, p.83-6

-
- Mankiw N.G.; Romer David; Weil D., "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol.107, No.2, May 1992, p.407-37
- McKinnon Ronald I., "Etapela procesului de liberalizare economică – managementul financiar în procesul de tranziție la o economie de piață" - 1991, Ed. ALL, 1996 (trad.lb.engl.)
- Mills Terence C., "Time series techniques for economists", Cambridge University Press, 1990
- Negrițoiu Mișu, "Salt înainte", Ed. PRO și Ed. Expert, București, 1996
- Pack Howard, "Industrialization and Trade", în Hollis Chenery și T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, North Holland, 1985
- Pack Howard, "Technology Gaps between Industrial and Developing Countries: Are There Dividends for Latecomers?", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1992
- Pack Howard, "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings", *Journal of Economic Perspectives*, vol.8, No.1, Winter 1994, p.55-72
- Peck M.J.; Levin R.C.; Goto A., "Industrial Policy towards Declining Industries in Japan", 1988
- Pilat Vasile, "Integrarea în structurile economice europene. O dură provocare pentru economia și societatea românească", *Oeconomica*, nr.2, 1996, p.1-51
- Pomfret Richard, "International Trade. An Introduction to Theory and Policy", Basic Blackwell, 1991
- Popa Cristian, "Constrângeri și efecte ale politicii monetare în România", *Oeconomica*, nr.2, 1997, p.9-61
- Porter Michael, "The Competitive Advantage of Nations", The Free Press, 1990
- Rivera-Batiz Luis; Romer Paul, "Economic Integration and Edogenous Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol.106, No.2, 1991, p.531-556
- Rodrik Dani, "The limits of trade policy reform in developing countries", *The Journal of Economic Perspectives*, Winter 1992
- Romer Paul, "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 1990, p.71-102
- Romer Paul, "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1992
- Romer Paul, "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, vol.8, No.1, 1994, p.3-22
- Scott Maurice Fitzgerald, "A New View of Economic Growth", Oxford University Press, 1989

- Snodgrass Donald R.; Biggs, Tyler, "Industrialization and the Small Firm-Patterns and Policies", International Center for Economic Growth, Harvard Institute for International Development, San Francisco, 1996
- Solow Robert, "Growth Theory. An Exposition", Oxford University Press, 1987
- Solow Robert, "Perspectives on Growth Theory", *Journal of Economic Perspectives*, vol.8, no.1, 1994, p.45-54
- Stiglitz Joseph E., "Some Lessons from the East Asian Miracle", *The World Bank Research Observer*, vol.11. No.2, August, p.151-177
- Stiglitz Joseph; Uy Marilou, "Financial Markets, Public Policy, and the East Asian Miracle" *The World Bank Research Observer*, vol.11. No.2, August 1996, p.249-276
- Șerbănescu Ilie, "Merită inflația temperată cu prețul îndatorării externe?", *Piața Financiară*, nr.9, 1998
- Thomas R.L., "Modern Econometrics", Addison-Wesley, 1997
- Vasilescu Adrian, "Ce alegem: inflație sau șomaj?", *Piața Financiară*, nr.9, 1998
- Vollrath Thomas L., "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", *Weltwirtschaftliches Archiv*, No.2, 1991, p.263-279
- Zaman Gheorghe; Vâlceanu Grigore; Ciutacu Constantin, (coord.), "Blocaje în economia de tranziție a României", *FPS, IEN*, Editura Tehnică, București, 1997
- Zhang Xiaoming; Heng fu Zou, "Foreign Technology Imports and Economic Growth in Developing Countries", *Policy Research Working Paper* No. 1412, 1995, World Bank Development Group
- Young Allwyn, "Learning by doing and the dynamic effects of international trade", *Quarterly Journal of Economics*, No.2, May 1991, vol.106, p.369-405



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 12-13/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

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

PSIHOLOGIA CRIZELOR.
ANALIZA CRIZEI DE ÎNCREDERE

Petru PÂNZARU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE	449
PARTEA I - ORIZONT TEORETIC.....	452
1. Principalele teze și idei	452
2. Epoca în care trăim.....	457
3. Paradoxul schimbărilor sociale	462
PARTEA A II-A - PSIHOSOCIOLOGIA CRIZEI	470
1. Particularitățile debutului tranziției - efecte psihosociale pe termen lung -	470
2. Criza economică. Resorturile și efectele ei psihologice și psihosociale.....	478
3. Determinări psihologice și psihosociale ale crizelor politice	485
PARTEA A III-A - ÎNCREDEREA - NEÎNCREDEREA ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR SOCIALE	498
1. Un cuplu categorial esențial.....	498
2. Instituționalizarea.....	503
3. Rolul determinativ al factorilor psihosociali	507
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ.....	511

INTRODUCERE

Realitățile sociale imediate - continuare și prelungire a realităților anterioare mai apropiate 10 ani) și mai îndepărtate (50 de ani) - reliefează cu putere faptul că nu numai **formele vizibile** de manifestare ale crizei economice, politice, morale, ci și **cauzele ei “invizibile” se află precumpănitor în zona psihologicului și psihosocialului.**

Nu poate scăpa observației că **aceleași** situații și condiții **obiective** generează consecințe macrosociale **diferite**, care se datorează comportamentelor individuale și colective **diferite**, mentalităților, atitudinilor, stărilor de spirit deosebite, capacității (sau incapacității) conducerii sociale și politice de a adopta decizii corecte, optime și mai ales de a le aduce la îndeplinire.

Factorii psihologici și psihosociali (psihopolitici) și-au pus amprenta, (au determinat chiar), modalitatea concretă de abolire a regimului politic totalitar (ceaușist) și pe întreaga evoluție a evenimentelor post-revoluționare până în prezent. Faptul că nu a avut loc, ca în țările vecine, o **“revoluție de catifea”**, ci una violentă, sângeroasă chiar, **faptul că în locul** calmării **climatului** social, singurul favorabil trecerii la o reconstrucție socială, politică, economică și morală s-au declanșat ascutite conflicte politice, vehemente contestații, culpabilizări colective, manifestări de stradă cu caracter politic și revendicativ, ciocniri interetnice, dezorganizarea aparatului economic și suspendarea autorității organelor de stat - au creat un climat psihosocial total nefavorabil unei opere reparatorii și constructive.

Forțele politice, apărute în virtutea instaurării pluripartidismului, angajate într-o luptă dură (“pe viață și pe moarte”) pentru acapărarea puterii n-au știut - și n-au învățat nici populația - să folosească libertatea și democrația ca instrument de **normalizare** a întregii vieți sociale, de înfăptuire a unor schimbări necesare, justificate în cadrul asigurării **continuității** dezvoltării economice, sociale, instituționale, de promovare a unei minime **coeziuni** naționale în pofida ciocnirilor dintre forțele politice opuse, concurente.

Interesele vitale și pe termen lung ale comunității naționale au fost anihilate de interesele imediate ale partidelor și formațiunilor politice aflate în conflict. Toleranța democratică a fost respinsă în favoarea intoleranței nedemocratice, distructive. Minimum de ordine și disciplină socială, de respect a legalității a fost ostracizat de manifestări anarhice grave, de contestare a legitimității și autorității organismelor de conducere statală rezultate chiar din alegeri libere.

Antagonismele s-au instalat - stimulate politic - nu numai între categorii sociale, profesionale, dar și în interiorul lor, precum și în raporturile interpersonale de familie, de prietenie, de colegialitate, ceea ce a făcut ca

fenomenele de criză să se instaleze în straturile profunde ale societății, să se perpetueze și chiar să se agraveze.

Preocupările și “grijile” întregii societăți au fost canalizate, prin intermediul mass-media - spre politică, mai exact spre conflictele politice și ideologice și nu, așa cum ar fi fost necesar și normal, spre problemele economice, spre conservarea patrimoniului de bunuri și resurse, menite să mențină și apoi să permită, prin muncă eficientă, creșterea nivelului de trai, evitarea intrării pe făgașul crizei economice acute.

Mass-media, prima “liberalizată”, extinsă, diversificată a jucat și joacă un rol extrem de mare în “reorganizarea” (și dezorganizarea) socială, în generarea unor **fenomene psihosociale** nu toate favorabile intrării rapide a României post-decembriste pe un **făgaș normal de dezvoltare**, centrat pe reconstrucție și restructurare economică, care să mențină sau să controleze producția, productivitatea, prețurile, repartitia bunurilor, axat pe prezervarea avuției naționale, utilizarea forței de muncă și valorificarea ei deplină în interes general. Nu a fost “acordat” răgazul și asigurat **calmul** minim necesar pentru delimitări clare și concrete, pentru o **definire** cât de cât rațională a căilor de urmat, a direcției de mers. S-a improvisat masiv sub povara provizoratului. S-a contestat vehement fără a se oferi și alternative valabile. Solidaritatea socială a fost abolită.

Răspunsul la două întrebări reliefează **rolul hotărâtor jucat de factorii psihologici și psihosociali** în evoluția (din păcate predominant negativă) a societății românești post-decembriste:

1. oare nu accentul și prioritatea factorilor de psihologie individuală și colectivă **negativi** (prejudecăți, adversitate, dispreț, ură, orgolii, psihoze artificiale create de mass-media, blamări, condamnări nejustificate, ațâțări, zvonuri etc). au generat “alegerea” alternativei unei crize sociale și nu a prevenirii ei?
2. de ce oare echilibrul, stabilitatea, calmul, răbdarea, înțelegerea, consensul, solidaritatea **în chestiuni fundamentale de interes major pentru națiune**, respectul reciproc al partenerilor sociali aflați pe poziții diferite, limbajul civilizat, argumentele și nu etichetările sau invectivele în dialogul social au fost valori disprețuite și respinse?

E oare posibilă o viață socială, economică, politică și culturală sănătoasă, **o democrație a normalității** în condițiile în care o bună parte a presei a practicat și practică cu obstinție atâțarea, dezvăluirile senzaționale unele după altele, atacurile dure, nedrepte la persoane publice, calomniile, trivialități, insulte?

Dacă nu e greu de recunoscut că interesele sunt motivația principală a tuturor activităților și relațiilor sociale, atunci se va recunoaște cu ușurință **rolul determinant al factorilor psihosociali în ansamblul vieții sociale**, deoarece interesele sunt fenomene tipic psihosociale cu mecanisme psihologice subia-

cente. Același lucru se poate afirma despre mentalități, atât de evocate în încercările de explicare a dificultăților și ritmurilor tranziției.

Astăzi, în 1998, apare mai clar decât oricând în cei opt ani de “tranziție” că sorgintea crizei economice se află nu atât în zona unor factori obiectivi (dezechilibrele structurale din economia națională, tehnologiile depășite, prăbușirea piețelor externe, încălcarea unor legi economice de fier), ci în mecanismele și deciziile politice, condiționate la rândul lor de mecanisme psihologice și psihosociale.

Faptele demonstrează că **nu se poate ieși din criza economică** dacă nu devine dominantă încrederea populației în organismele și mecanismele economiei de piață, dacă nu se schimbă imaginea publică despre virtuțile și servituțiile acestui tip de economie, prin rezultate pozitive în sfera nivelului de trai al populației, prin crearea certitudinii că va avea loc nu înrăutățirea, ci îmbunătățirea calității vieții majorității populației.

Principala teză a lucrării noastre este că, (având în vedere specificul vieții și organizării sociale) factorii psihologici și psihosociali nu numai că participă dar chiar **determină** evenimente și situații. Criza socială totală din România post-decembristă este efect al crizei psihosociale totale, care în loc să se resoarbă, se perpetuează și se adâncește continuu și în prezent. Deci, crizele multiple în care se află România își au obârșia în criza psihologică și psihosocială, îndeosebi în criza de încredere între partenerii sociali, în special între cei politici. Numai soluționarea treptată a **acestei crize** va face posibilă, tot treptat, ieșirea din criza economico-socială și politică în care se află populația României din 1989 încoace.

Această teză este legată de concepția noastră filosofico-sociologică, expusă în lucrări anterioare și pe care găsim necesar să o sintetizăm în prima parte a lucrării.

PARTEA I - Orizont teoretic

Motto:

"Cel mai practic lucru este o teorie bună"

R. LINTON

1. Principalele teze și idei

1. Alături de și împreună cu **"datul"** biologic (structura anatomo-fiziologică a ființelor umane) **"verigile"** psihologice și psihosociale constituie **"lanțul"** vieții sociale, îi conferă specificitate și funcționalitate. Ignorarea și chiar sub-aprecierea existenței obiective și rolului vital al acestor **"verigi"** condamnă la eșec fiecare tentativă de explicare (explicație) a vieții sociale și istoriei umanității.

2. Analog (dar nu identic) stabilității structurilor și funcțiilor **biologice**, a căror reproducere identică asigură perpetuarea și identitatea tuturor formelor vieții - componentele și structurile psihologiei umane și esența proceselor psihologice și psihosociale se reproduc constant, sunt invariante care produc o diversitate de manifestări având caracter totuși **limitat**. În cadre și sisteme sociale diferite găsim aceleași elemente (matrici) ale psihologiei umane și aceleași procese și mecanisme psihosociale. În raportul necesar continuitate-discontinuitate, primul termen este determinant. Există caracteristici fundamentale, universale și constante ale naturii umane și ale vieții sociale care explică **"modul de a fi și de a evolua"** al societății, al oricărei societăți.

3. Analiza, pe termen lung, a **"modului de a fi"** și de a funcționa al societăților umane, relevă **"reaua alcătuire"** a formei sociale de viață, costurile enorme ale evoluției ei, marcate de sacrificii, suferințe, războaie, crize și anomalii de tot felul. Stadiul în care se află societatea contemporană, uriașa acumulare de forțe și fenomene negative, distructive, faptul că - deși dispune de mijloace materiale și tehnico-științifice corespunzătoare - nu numai că nu a rezolvat probleme vitale ale populației globului, dar a creat și creează altele și mai grave demonstrează că omenirea în ansamblul ei n-a apucat pe o cale optimă de dezvoltare, ci pe una irațională și antiumană. Pentru că nu poate fi socotită optimă, rațională și umană calea **înarmărilor** supranormative, aberante (ajungându-se deja la acumularea unor forțe capabile să distrugă **de mai multe ori** întreaga omenire) calea **războaielor distructive și a permanetizării** agresiunilor, violențelor de tot felul, a terorismului și crimei organizate, calea creșterii exponențiale a **criminalității, a criminalității economice, a consumului de droguri și de mass-media comerciale**, axată pe cultul violenței, sexualității, pornografiei și pe stimularea consumului irațional, cu deosebire de produse nocive **"Omul a fost este și va fi victima omului..."**

Genocidul a devenit industrie. Moartea s-a industrializat (C.Maximilian, "Noile frontiere. Introducere în Bioetică", Ed.PAN, 1995, p.7).

Deși este ființă înzestrată cu rațiune, inteligență și creativitate, omul (omenirea) a comis și comite excesiv de multe acte iraționale și distructive; deși s-a desprins de lumea animală, devenind ființă umană, omul (omenirea) a comis și comite excesiv de multe acte și acțiuni antiumane, violențe și agresiuni pe care nici cele mai feroce animale nu le pot comite (chiar dacă "ar vrea", ele nefiind echipate instrumental, tehnic și organizațional - instituțional).

4. Sursele obiective și permanente ale "relei alcătuiri și relei evoluții" a societății sunt:

- a) caracterul bivalent, contradictoriu al **oricărei** creații și activități social-umane; orice creează omul poate să-i fie folositor sau dăunător (**unul și același** instrument, obiect, procedeu, **una și aceeași** instituție etc.);
- b) caracterul mijlocit al satisfacerii trebuințelor umane net diferit de caracterul **nemijlocit și limitat** al satisfacerii nevoilor vitale și reproducerii speciilor animale; oamenii nu pot trăi și reproduce specia fără a recurge la **mijloace** tehnice și materiale (instrumente, resurse); la **mijlociri** instituțional-organizaționale, valoric-normative la mijloace lingvistic-comunicaționale simbolice și la **mijlocitori** - persoanele distribuite în sistemul diviziunii sociale a muncii;
- c) **caracterul repetativ al trăsăturilor predominant** negative ale psihologiei general-umane (individualism și invidie, sete de câștig și putere, de răzbunare și dominare, aroganță, dispreț, ură ș.a., ș.a.) și ale proceselor psihosociale (credulitate, imitație, prejudecăți, neîncredere, zvonuri, opinie publică, starea de mulțime ș.a., ș.a.); absolut nici un efort făcut de religii sau de sistemele educaționale laice în decursul mileniilor n-a izbutit nici să limiteze, nici să dezrădăcineze caracteristicile psihologice și psihosociale **negative** (alături de cele pozitive mereu devansate) ale speciei umane.

5. Criza psihologică și psihosocială, în contextul unor factori și situații obiective provoacă crize economice, social-politice, de putere, instituționale, având împreună consecințe asupra calității vieții oamenilor.

6. Multiplele crize "încrucișate" și mereu agravate în care se zbate omenirea contemporană sunt, în fond, generate și menținute de criza psihologică și psihosocială, în cadrul căreia criza de încredere între partenerii sociali, de la nivelul microgrupurilor la nivele naționale și internaționale, **joacă un rol extrem de mare**.

7. Încredere/neîncredere - categorii psihosociologice

Deși se întemeiază și funcționează pe baza unor factori și procese psihologice, încrederea/neîncrederea sunt **categorii psihosociale**, aflate în "patrimoniul" conceptual al psihosociologiei. Precizarea este importantă pentru însăși definirea acestor termeni și nu este generată de vreun deplasat "spirit de

proprietate” gnoseologică - epistemologică. Natura încrederii –neîncrederii este psihosocială și nu sociologică pur și simplu (căci nu se poate considera și trata ca având **aceeași natură** un fapt social, respectiv o categorie prin excelență **sociologică** cum este diviziunea socială a muncii, cu un fapt esențialmente psihosocial, cum e **încrederea și neîncrederea**). O tratare consecvent științifică, productivă gnoseologic și praxiologic, a încrederii și neîncrederii este numai aceea care identifică și recunoaște aceste fenomene ca fiind psihosociale și nu, în genere, sociale sau strict psihologice (dacă e de înțeles absența termenului încredere și neîncredere din dicționarele de psihologie – de exemplu ale lui Paul Popescu-Neveanu sau Norbert Sillamy – ignorarea lor în dicționarele de psihologie socială e regretabilă – de exemplu în **Dicționarul de psihologie socială**, București, Editura științifică, 1981).

E semnificativă **definirea încrederii** oferită de M.Deutch (1962) din perspectiva psihologiei sociale în sensul că ea desemnează **“alegerea într-o interacțiune a unei căi ambigue, care poate duce la rezultate benefice sau nu”**. Natura psihosocială a încrederii–neîncrederii e indicată și de caracterizări de genul: “o sferă **riscantă**”, “un mecanism de reducere a complexității” (Luhmann, 1968) “o decizie în condiții de incertitudine în raport cu paradigma alegerii raționale” (J.Coleman, 1990).

Natura psihosocială a conceptelor încredere –neîncredere nu le exclude din câmpul sociologiei (și al tuturor științelor socio-umane). Ca și în cazul tuturor conceptelor psihologice și psihosociologice cuplul categorial încredere–neîncredere este indispensabil în explicarea tuturor tipurilor de acțiuni și relații sociale.

Pentru a evita situația de a avea “raporturi fără suporturi”, adică relații teoretice, conceptuale fără suport în lumea faptelor, este necesar să distingem – și în același timp să corelăm – diferitele “straturi” (sau grade) ale Realității de gradul I față de Realitățile de gradele II–III–IV, plasate în sfera derivată, secundă (nu secundară) a fenomenelor de conștiință. Ele reflectă (sau nu) Realitățile de gradul I, externe, iar prin veriga atitudinal – comportamentală devin Realități de gradul I.

Între factorii psihologici și psihosociali care condiționează calitatea vieții, ca și între **constantele** vieții sociale se înscriu încrederea și neîncrederea, cu un rol de maximă importanță în absolut toate tipurile de activități și raporturi social-umane micro și macrosociale.

Analiza rolului factorilor încredere și neîncredere asupra dinamicii și performanțelor activității și relațiilor socio-umane se poate constitui într-o temă de sine stătătoare¹.

¹ O dovadă o reprezintă amplul studiu intitulat *Încredere și procese de instituționalizare*, datorat lui Vladimir Mareș, publicat în *Revista de cercetări sociale*, nr.3/1995, p.27–66, însoțit de o bogată bibliografie pe temă. În afară de o trecere în revistă a definițiilor termenului (“Ce este încrederea?”), autorul își desfășoară

Din punct de vedere teoretic binomul încredere - neîncredere poate – și după părerea noastră trebuie – să fie tratat din perspectiva structurilor recesive, astfel cum au fost definite și explicitate de filosoful român Mircea Florian în originala sa lucrare **Recesivitatea ca structură a lumii**¹.

Tot din punct de vedere teoretic termenii încredere și neîncredere trebuie analizați din perspectiva principiului bivalenței căruia i se supun orice fapt și produs social. Atât un termen, cât și celălalt, respectiv ceea ce reflectă ei, pot juca – și joacă efectiv – fie un rol pozitiv, fie negativ.

Sub raport teoretico-metodologic:

- considerăm binomul încredere - neîncredere ca o Realitate psihologică și psihosocială de gradul II–III, care se metamorfozează și revine în Realitate de gradul I, influențând-o semnificativ²;
- relevăm rolul esențial al limbajului și comunicării în **generarea, modificarea, permutarea** relațiilor de încredere și neîncredere, care urmează sau nu traseul experienței individuale, de grup, colective;
- evidențiem rolul important al “jocului” certitudine – incertitudine în **evoluția sau involuția** raporturilor dinamice încredere – neîncredere;
- accentuăm **rolul determinativ** pe care îl au în toate activitățile și relațiile sociale trebuințele și interesele, în acțiunea de satisfacere a lor insinuându-se activ încrederea– neîncrederea;
- constatăm că paralelismul, devenit frecvent neconcordanță, decalaj, contradicție, între programe (planuri), aspirații, promisiuni, scopuri, idealuri și realizarea lor în practică generează, amplifică neîncrederea în instituții și organizații sociale, în oamenii investiți cu răspunderi (macro) sociale³.

analiza pe următoarele teme: “Încredere și confidență”, “Încredere în sisteme”, “Încrederea personală”, “Încredere, norme, instituții”, “Încredere și capital social”, “Procese de instituționalizare”, “Încredere, instituționalizare și tranziție”.

¹ Deși extrem de productive din punct de vedere gnoseologic și epistemologic, implicit metodologic, ideile lui Mircea Florian din cartea *Recesivitatea ca structură a lumii* (2 volume, București, Editura Eminescu, 1983, 1987) sunt din păcate ignorate de comunitatea noastră științifică–filosofică. Autorul definește astfel recesivitatea (în sens filosofic): “existența este structurată de termeni asimetrici sau polari, în care unul domină, stă înaintea, iar celălalt este recesiv, vine în urmă (de la *recidere*), fără ca prin această poziție subalternă termenul recesiv să fie degradat” (p.42). “Dualitatea recesivă exprimă structura profundă a realității, structură pe cât de fundamentală pe atât de ignorată în semnificația ei universală și principială” (p.84).

² Considerentele noastre despre “gradele realității”, cu exemplificări corespunzătoare, cititorul le găsește în cartea noastră *Mass-media în tranziție*, București, Editura Rompres, 1996, p.18.

³ Dinamica încredere-neîncredere în instituții, organizații publice a fost evidențiată în cercetările sociologice de către Andrei Novak, publicate sub egida I.C.C.V.

- sesizăm incidența caracteristicilor fundamentale, univernale și constante ale naturii umane și ale organizării vieții sociale asupra dialecticii încredere – neîncredere, evidențiind că aceste fenomene psihosociale au un caracter peren.

Binomul încredere – neîncredere este, în perspectiva teoretică elaborată de noi în lucrările anterioare¹, un mijlocitor de natură psihosocială care intervine **în toate** genurile de relații și activități umane și **la toate** nivelurile organizării sociale. Acest binom nu e un mijlocitor **oarecare** ci unul esențial, determinant în privința desfășurării, favorabile sau nefavorabile, a raporturilor interpersonale, intra și intergrupale, intra și internaționale.

Binomul încredere – neîncredere este:

- a) o rezultantă, un efect al unor date, fapte, evenimente strict obiective (din realitatea de gradul I), cât și al unor informații și comunicări, care pot fi corecte sau incorecte, cinstite sau necinstite, de bună sau de rea credință (Realități de gradul II **prim** și **secund**, de gradul III–IV–V);
- b) o cauză a altor efecte dorite sau nedorite, intenționate sau neintenționate, care se produc însă în Realitatea de gradul I obiectivă și o **modifică** într-un sens sau altul.

O întrebare perfect legitimă: de ce – din pluralitatea factorilor psihosociali ce acționează în societate, care au avut și au un impact puternic asupra mersului tranziției – am ales binomul încredere – neîncredere?

Pentru că nici un alt factor psihosocial nu are o incidență, o acțiune mai puternică asupra stării, performanțelor societății decât aceștia. Încrederea întemeiază, zidește, menține relațiile sociale în stare de normalitate, de funcționalitate și de satisfacție pentru parteneri. În schimb neîncrederea ruinează raporturile sociale, conduce la o asemenea blocare și degradare a relațiilor și activităților micro și macrosociale, naționale și internaționale, încât pot duce la grave conflicte și chiar la destrămarea sau prăbușirea unor societăți. La același rezultat conduce încrederea în cel ce nu merită (înșeală) încrederea, respectiv înșelăciunea, infidelitatea, trădarea stipendiată, fenomene frecvente azi.

Demersul nostru este, am spune, de două ori justificat: 1) prin importanța extraordinară în viața socială reală, cotidiană și istorică, a factorilor reprezentați

(Evaluarea percepției autorităților publice sociale - anchetă națională iulie-august 1995; Calitatea activității instituțiilor publice și combaterea corupției - anchetă efectuată în București - iulie 1996).

¹ Dintre studiile și cercetările noastre mai importante menționăm pe cele cuprinse în volumul Implicațiile psihologice și psihosociale ale limbajului asupra calității vieții (I.C.C.V., 215 pag.). De asemenea articolele Calitatea vieții - o abordare psihologică și Limbaj, comunicare - calitatea vieții publicate în revista Calitatea vieții nr. 1-2/1992, respectiv nr. 1/1993.

de binomul încredere - neîncredere; 2) prin absența unei lucrări special consacrate subiectului după știința noastră. În afară de aserțiuni numeroase, dar disperate, unele de natură sociologică, altele (majoritatea) de factură etică, nu există o cercetare centrată pe acest subiect.

Procesul tranziție, în ansamblu Reforma din România și crizele care o marchează nu pot fi înțelese și evaluate decât în contextul caracteristicilor epocii în care trăim. Iată justificarea celui de al doilea capitol al "orizontului teoretic".

2. Epoca în care trăim

Privind tabloul lumii în care trăim, în care trăiesc peste 5,5 miliarde de oameni, sunt de relevat, odată cu o serie de schimbări fundamentale pozitive benefice pentru întreaga umanitate, și **consecințele nedorite, negative ale dezvoltării sociale**. Căci, așa cum scria Ortega y GASSET "Lucrul cel mai urgent este **să subliniem partea evident funestă a simptomelor actuale... Prima condiție pentru a ameliora situația actuală este să ne dăm bine seama de enorma ei gravitate**" ("Revolta maselor", pag.113).

Se observă, chiar cu ochiul liber, dar cu atât mai mult se constată prin analiza științifică multidisciplinară că:

1. Trăim într-o epocă a creșterilor exponențiale, într-o lume a exceselor de tot felul care au condus, sub impactul "raționalității" revoluției științifico-tehnologice, la o artificializare a vieții social-umane, la o "denaturalizare" a ei:

- **scientizarea¹ și tehnologizarea** excesive, subordonate în foarte mare măsură scopurilor militare și înarmărilor (inclusiv atomice, chimice, bacterologice) **excesive**;
- **informatizarea și mediatizarea** excesive (dependența oamenilor de imaginile oferite de mass-media și care substituie, adesea **mistifică** realitățile, iar prin accentul pus pe violență și sex, pe "videoclip și audio senzorial", deculturalizează, desintelectualizează, ignorând reflecția și valorile spirituale autentice create de umanitate;
- **urbanizarea excesivă**, cu aglomerările ei nu numai de populație economic și social-cultural stratificată, polarizată, dar și cu probleme sociale dintre cele mai grave (poluare, criminalitate, violențe, boli, stres etc.);

¹ "Marea știință - scrie Konrad Lorenz - nu este nicidecum știința despre cele mai profunde și înalte probleme ale planetei noastre, nicidecum știința despre sufletul și spiritul uman, ci din contră, ea este exclusiv aceea care aduce bani mulți, sau multă energie, sau care conferă multă putere, chiar dacă nu e vorba de cât de puternică de a distruge tot ce este frumos și înălțător" (volumul "Cele 7 păcate ale omenirii civilizate" - Ed. Humanitas, 1996 pag. 107).

- **instituționalizarea excesivă**, constând în proliferarea instituțiilor și organizațiilor de tot felul pe plan național, regional și internațional, în creșterea supranormativă, nonfuncțională a reglementărilor legislative, normative și inevitabil la domnia birocrăției naționale și euro-mondo-birocrației;
- în fine, fără a epuiza "lista exceselor" se cere relevantă **politizarea și ideologizarea** excesive, care alimentează conflictele, concurența acerbă, tendințele de dominație și război.

2. S-a spus, pe drept cuvânt, că trăim în epoca exploziilor de tot felul: explozia **demografică**, explozia **nevoilor** firești, dar și artificial create, explozia **bolilor** incurabile, explozia **conflictelor**, agresivității, violenței, terorismului pe scară națională și internațională.

3. Trăim într-o epocă, într-o lume a invers-proporționalităților, numită mai blând, a dezechilibrelor. **Dezechilibrele fundamentale ale Planetei** și ale vieții - se spune într-un document pe care-l cităm mai jos - **sunt ignorate** ca și interesele generațiilor viitoare, **în deciziile** care s-au luat în acest deceniu, **acțiunile** care s-au întreprins sunt departe de a micșora gravitatea și apoi ireversibilitatea marilor dezechilibre. "Trăim sub imperiul a trei dezechilibre majore: cel dintre nord și sud, cel dintre bogații și săracii din fiecare societate, cel dintre om și natură; aceste trei dezechilibre reflectă o triplă criză a relațiilor și a schimburilor între societăți, între oameni, între oameni și mediul de viață. Aceste crize sunt inseparabile. Dezinteresul față de mediu, de pildă, însoțește adesea dezinteresul față de oamenii înșiși". (Platforma fundației pentru progres uman, publicată în revista "Timpul în 7 zile", nr. 21-24/94).

Resursele și elementele ce asigură calitatea vieții sunt alocate **invers-proporțional** nu numai între nord și sud, dar și între est și vest, între membrii aceleiași comunități naționale. (A se vedea "Lumea în cifre", revista "Timpul în 7 zile", ianuarie 1995, ianuarie 1996 și ianuarie 1997, după "The Economist").

E o **invers-proporționalitate** monstruoasă între volumul de achiziții ale revoluției științifico-tehnice puse în slujba ameliorării condițiilor de existență cotidiană a miliarde de oameni și cel sustras vieții și destinat morții. Este expresia nemijlocită a **invers-proporționalității** dintre bugetele militare uriașe și cele modeste alo-cate sănătății, învățământului, cercetării științifice în scopuri pașnice, culturii, sportului.

Nu poate fi trecută cu vedere **invers-proporționalitatea** dintre **anii de pace** și **anii de război**, dintre victoriile spiritului **constructiv** și ravagiile acțiunilor **distructive**.

O **invers-proporționalitate** a veacului constă în accelerarea reproducerii speciei umane, concomitent cu dispariția în proporții îngrijorătoare a speciilor de animale și plante, ceea ce amenință însăși existența umanității.

E o **invers-proporționalitate** între cei mulți, acaparați de comportamente de **preocupare** (supraviețuire) și cei răsfățați în comportamente de interes liber (alegeri multiple, lux, opulență, consum ostentativ). "Pentru

populația mondială, în ansamblu, 20% dintre cei mai săraci dispun de 0,5% din averea mondială, iar 20% dintre cei mai bogați de 79% din ea. Unele familii foarte bogate au ca venituri echivalentul monetar a ceea ce câștigă sute de mii dintre cei mai sărmani. Atât în nord, cât și în sud coexistă arhipelaguri de opulență, de bunăstare, de siguranță sub protecție, iar în jurul lor, în sud ca și în nord, oceane de penurie, de mizerie, unde deseori lipsește esențialul: apa potabilă, aerul respirabil, strictul necesar de mâncare...; în tăcere, este pe cale să se instaleze un nou apartheid pe scară mondială" (Michael BEAUD, "Bascu-larea lumii" în "Le Monde Diplomatique", octombrie 1994).

În toate acestea și în multe altele nu e vorba de o **invers-pro-
porționalitate** doar cantitativă, ci structurală, calitativă. Societatea omenească, lumea în general, e pur și simplu rău alcătuită și, în loc să se înregistreze o îmbunătățire, se află în fața unor dificultăți, anomalii, dezechilibre, conflicte și antagonisme din ce în ce mai grave (vezi Eric Hobsbown "Secolul XX - secolul extremelor", Ed. Lider, 1997).

Majoritatea țărilor - se apreciază în Platforma fundației pentru progres uman - traversează o criză spirituală și morală, efect nemijlocit al formelor actuale ale dezvoltării științifice și tehnice, ale accentuării diviziunii muncii, ale expansiunii pieței și circulației, mereu multiplicată de comercianți și finanțști. **"Expansiunea științei și a pieței este însoțită de o gravă criză a valorilor la care ele însele au contribuit din plin, urmărind în principal stăpânirea și manipularea oamenilor"**. Relevând că este necesară regândirea, reformularea principiilor care organizează și conduc viața socială, autorii documentului se pronunță împotriva **"mitologiei economice"** și **"mitologiei științifice"**, pentru blocarea proliferării falselor necesități, a extensiei unor societăți profund inegale, hrăpărețe, imprevizibile. Căci ele promovează interesele pe termen scurt în detrimentul celor pe termen lung, rezultatele fiind vizibile cu ochiul liber: **"degringolada morală a societății, generalizarea corupției, refugiul în droguri, indiferență față de ceilalți și față de mediu, confuzia în rândurile tineretului"** și nu în ultimul rând **distrugerea mediului înconjurător**, unica sursă de viață. De aceea se impune cu acuitate și urgență stoparea acestei acțiuni agresive și prădalnice asupra naturii, salvagardarea bunurilor esențiale: aerul, apa, solul, clima, oceanele, fauna și flora, marile echilibre care asigură perpetuarea vieții pe TERRA și a speciei umane, **parte componentă a ecosferei**".

Metoda reducăiei la esențial și a translării complexității în esențialitate "îspitește" pe mulți cercetători și analiști ai epocii contemporane. Unul dintre ei, profesorul francez Marcel BEAUD, în articolul citat anterior, (reprodus în revista "Timpul în 7 zile", decembrie 1994) sesizează, pe de o parte, că denumirile de **"terțieră"**, **"post-industrială"**, **"de servicii"**, **"de informație"** **"de comunicație"** exprimă esența societăților capitaliste dezvoltate, contemporane, iar pe de altă parte că, printr-o serie de caracteristici societatea umană se dovedește rău

alcătuită, reliefându-se o **"tragică distorsiune între amploarea sarcinilor ce revin timpului nostru și incapacitatea societății noastre de a le rezolva"**.

Lumea e împinsă tot mai mult să trăiască într-o societate anexată mărfii și subordonată total banului, într-o societate **"considerată și condusă ca o anexă a pieței"**, iar sfera monetar-financiară națională și îndeosebi internațională se amplifică, se autonomizează în raport cu activitatea productivă și comercială, oferind mediu ideal pentru activitățile speculative internaționale, a dictatorilor îmbogățiți în detrimentul popoarelor lor, a traficantilor și mafioților".

Caracterizând epoca noastră ca o **"era a iresponsabilității fără limită"**, Beaud confirmă că **"barbaria modernă e tehnologică"**, deoarece în condițiile societății dominate de marfă, bani, putere **"noile tehnologii care afectează materia, viața, informația, gândirea, decizia se ivesc și sunt puse în funcțiune fără a se mai cântări dacă toate consecințele lor pot fi stăpânite"**, generațiile viitoare fiind ipotecate, supuse presiunilor unor noi conștrângeri, în loc de a cunoaște **"o nouă etapă a emancipării umane"**.

Mulți autori și numeroase cărți analizează paradoxurile lumii actuale (vezi John NAISBITT "Global Paradox", nr. 4/1995, Paul DIMITRIU "Paradoxurile politice" - București, 1994) precum și "babilonizarea" politică, "balcanizarea" valorilor, pericolul unor catastrofe și rupturi neprevăzute (vezi HERVE SERIEYX "Le Bing des Organisation", Paris, 1993 și Yves-Marie LAVLAN "La planete balkanisée, Paris, 1993).

După cum se știe, un merit intelectual deosebit au membrii Clubului de la Roma, inițiat și condus un timp îndelungat de Aurelio PECEI și Al. KING. Membrii Clubului au elaborat numeroase și extrem de valoroase studii multidisciplinare, aprofundate asupra evoluției civilizației contemporane și asupra perspectivelor ei. Atacând tema "limitele creșterii", ale învățării, ecologia planetară, un model pentru lumea a treia, revoluțiile de după 1989, rapoartele Clubului au oferit modele operaționale de gestionare și depășire a acestor crize, avertizând sever asupra consecințelor nesocotirii lor și punând în discuție - și frecvent, sub acuzare - managementul planetar, politica mondială, ca sistem de administrare păguboasă, iresponsabilă a resurselor naturale și umane.

Actualul președinte al Clubului de la Roma, Ricardo Diez HOCHLEITER afirma, la ultima sesiune de la Buenos Aires că **"egoismul, ignoranța, absența solidarității și a unei viziuni de perspectivă"** la nivelul guvernanților sunt cauzele principale ale **"ineficienței actului de guvernare"**, mai mult **"ale absenței guvernării, în realitate"**. Atât politicienii, cât și patronii de întreprinderi **"sunt mai preocupați de propria bunăstare, de interesele personale imediate și nu-și dau seama că trăim cu toții într-o interdependență care, până la urmă, îi va afecta și pe ei, negreșit"**. Acumularea erorilor decizionale, în domeniul politic, economic, tehnologic sau de orice altă natură a produs efecte catastrofale".

O critică pe cât de dură, pe atât de argumentată a actualului stadiu de dezvoltare socială o găsim în cartea lui Konrad LORENZ intitulată semnificativ:

“Cele șapte păcate capitale ale omenirii civilizate” (apărută în 1971 și tradusă la noi de Ed. Humanitas în 1996). Acestea sunt: 1) Suprapopularea; 2) Pustiirea spațiului vital natural, înstrăinarea de natură; 3) Orientarea dezvoltării tehnologice în detrimentul omenirii; 4) Plafonarea, desensibilizarea emoțională generală, receptivitatea crescută la îndoctrinare, uniformizare a mentalităților; 5) Decăderea genetică; 6) Sfărâmarea tradiției; 7) Cursa înarmărilor nucleare. Asistăm la un grav proces de dezumanizare. “Agitația zilelor noastre nu-i lasă omului timp să analizeze și să chibzuiească înainte de a acționa. Agitația plină de frică agitată văduiesc pe om de una din calitățile esențiale: reflecția... Cu aglomerările ei, cu pustiirea naturii și întrecerea cu sine însăși a omenirii averse de bani și insensibile la valoare, cu îngrozitoarea sărăcire emoțională și cu prostirea prin îndoctrinare, cultura occidentală de azi are atât de multe aspecte care nu merită să fie imitate, încât te face să uiți prea ușor veritabilul ei conținut de adevăr și înțelepciune” (pag. 87).

Se evocă frecvent, obsesiv chiar avalanșa schimbărilor din societate și accentuarea complexității vieții sociale. Desigur, nimeni nu va nega sau ignora nici schimbările **autentice**, nici complexitatea **reală**¹ a lumii contemporane. Dar nu atât scepticismul, prudența, cât **luciditatea** ne vor **face să distingem schimbările adevărate de cele aparente** și mai ales să “vedem” în spatele schimbărilor **statornicia, invariantele din viața social-umană** și, deci, manifestarea **Caracteristicilor Fundamentale, Universale și Constante ale naturii umane**. Încă David Hume, sfătuia să ne obișnuim cu **motivele constante** ale acțiunii și comportamentului omenesc, întrucât natura ome-nească **rămâne permanent aceeași** în principiile și operațiile sale. El scria: “Oamenii se aseamănă atât de mult în toate timpurile și locurile încât istoria nu ne spune nimic nou, neobișnuit în această privință. Principalul folos pe care îl putem trage din ea este doar de a descoperi principiile constante și universale ale naturii omenesci” (“Cercetarea asupra intelectului omenesc”, Ed. științifică, 1987, pag.155).

De asemenea, dincolo de complexitate, bunul simț va sesiza și reține **esențialitatea**, “știind” că oricât de complicate ar fi lucrurile ele sunt alcătuite din elemente extrem de simple.

Bunul simț “nu și-ar bate capul” cu problemele schimbărilor și complexității dacă n-ar “vedea” câte încurcături și dificultăți creează oamenilor, societăților accentul **exagerat**, uneori exclusiv, pus pe acești doi termeni, împingând lucrurile până la instituirea unei adevărate “religii” sau mistici a schimbărilor și complexității.

Aceste atitudini “religioase” față de schimbare și complexitate provin, pe de o parte, din fascinația pe care o exercită asupra oamenilor rapiditatea

¹ Precizăm că atunci când vorbim despre complexitate excludem cazurile când aceasta e confundată cu aglomerarea și amalgamarea de teme, de probleme neerarhizate după importanță, confuz formulate sau percepute.

transformărilor - de fapt parțiale - produse de revoluția științifico-tehnică, pe de altă parte, de uimirea în fața "stocului" mereu în creștere de probleme nerezolvate ce stau în fața omenirii contemporane. Această ultimă stare de spirit a fost exprimată de soții Toffler când scriau: "**Lista problemelor cu care se confruntă societatea noastră e nesfârșită**" ("A crea o nouă civilizație", Ed. Antet, 1995, pag.81). Din perspectiva sociologiei bunului simț o asemenea aserțiune nu este întemeiată, iar acceptarea ei necritică mai mult complică înțelegerea lumii de azi și ameliorarea celei de mâine.

Schimbările au rost și sens uman, cu alte cuvinte se justifică, dacă și numai dacă **conservă** ceea ce s-a creat și este bun în dezvoltarea anterioară, dacă discontinuitatea pe care o provoacă asigură și **continuitatea** naturală "**Orice întrerupere a continuității - scrie Ernest Cassier - ar distruge substanța adevărată a vieții...**" ("Eseu despre om", pag. 310).

În înțelegerea societății în general, a societăților contemporane în special, domină un punct de vedere, o stare de spirit care "exaltă" **schimbarea** și consideră complexitatea drept **singurul** termen explicativ valabil în epoca noastră. În acest sens se pronunță în termeni categorici un sociolog: "**Rațiunea concentrată pe complexitate pare singura soluție**" și "**Complexitatea este singurul termen pentru a caracteriza epoca în care trăim**". (Lăzăreanu Vlăsceanu "Cuvânt către cititor" revista "Cercetări sociale" nr. 1/1994, pag.3).

3. Paradoxul schimbărilor sociale

Nimic nu este mai firesc decât ca oamenii să dorească schimbări, ca "schimbarea" (în bine) să fie o "marotă" a lor. Aceasta pentru că, în primul rând, **dorința de schimbare este expresia unei insatisfacții** aproape perpetue față de stările de lucruri existente, în principal față de gradul de satisfacere a trebuințelor (obligații și aspirații). Această insatisfacție e provocată atât de nivelul minim sau modest de împlinire a nevoilor, cât și de comparația cu alții, ale căror trebuințe sunt satisfăcute optim sau maxim. (Se știe că lumea nu evoluează sincron și că între țări și popoare între grupuri umane și indivizi există decalaje uriașe în materie de nivel de trai și calitatea vieții).

În al doilea rând, dorința niciodată potolită, de schimbare **este expresia unei iluzii** - că "**mai binele**" se leagă de viitor, respectiv că "**mai binele**" (care adesea este "dușmanul binelui") **va fi efectul automat, sigur al schimbării**.

În fapt, aflați într-o veșnică și neodihnită căutare de altceva, de noutăți, deci de schimbare, oamenii eșuează în reculuri sau în **excese** inimaginabile, cu grele consecințe asupra vieții colective și individuale. Căci, cu fiecare "nouă" schimbare gradul de artificializare a vieții crește, iar balanța bivalenței se apleacă tot mai mult asupra laturii negative, iraționale. Se mai cere adăugat că **una și aceeași schimbare reprezintă pentru unii oameni binele, pentru alții răul**.

Schimbarea "actorilor" sociali și a "scenei" pe care joacă (sistemele economice și social-politice-culturale) **nu afectează mecanismele, procesele profunde și fundamentale ale societății umane ca societate**, nu transformă caracteristicile fundamentale, universale și constante ale naturii umane, ale organizării sociale. Astfel încât toate discuțiile și încercările de schimbare socială au loc în cadrul sistemului "societal" universal și nu **dincolo** de el sau **opus** lui. De aceea schimbările radicale nu se produc efectiv, doar se simulează. **Dimensiunile și formele vieții sociale se modifică, fondul, esența nu.** Apar în timp desigur multe lucruri noi, necunoscute anterior, dar utilizarea lor se înscrie în legile neschimbate ale vieții sociale și ale "firii" omenești mereu aceleași.

Dintre legile constante și universale ale vieții sociale face parte faptul că, oamenii nu-și pot satisface trebuințele **în mod direct**, că între nevoile lor și obiectele-serviciile care le satisfac s-au interpus tot mai numeroase mijloace de ordin tehnic-material, economic și simbolic, tot mai complicate mijlociri de ordin organizațional-instituțional și valoric-normativ și tot mai numeroși mijlocitori.

În termenii celor "**3 M**" (mijloace, mijlociri și mijlocitori) vom spune că se produc modificări notabile în zona mijlocirilor instituțional-organizaționale și îndeosebi în cea a mijloacelor tehnico-materiale; se rotesc și mijlocitorii, multiplicați de amplificarea diviziunii sociale a muncii - dar rămân constante, invariabile Caracteristicile Fundamentale, Universale ale naturii umane și ale organizării vieții sociale. Tocmai acestea fac ca, indiferent cât de mult se transformă mijloacele și mijlocirile, ele vor fi folosite, în aceleași scopuri ce decurg din respectivele caracteristici și care **împiedică**, fac **iluzorii** schimbările sociale radicale.

Toate "Programele " de ameliorare a condiției umane, pe plan național, continental, mondial au eșuat și vor eșua, deoarece ele nu pot fi radicale.

Radicalitatea lor ar presupune renunțări esențiale, imposibil de operat practic: în primul rând **renunțarea** la uriașul potențial, științific, tehnologic, instituțional și organizațional **producător de moarte colectivă**, de grave și ireparabile **dezechilibre ecologice**, de distrugerea sistematică și accelerată a resurselor de viață, a vieții însăși pe planetă; în al doilea rând, **renunțarea** la instrumentele "mijlocitoare" dintre nevoi și bunuri: banii și sistemele organizaționale, financiar-bancare instituite "pentru vecie"; în al treilea rând, ar trebui să fie stopată crearea și stimularea de trebuințe artificiale, nesănătoase (motivată de sistemul producției de mărfuri propulsat de profituri private); totalitatea categoriilor și mecanismelor economico-financiare create împing societatea într-o singură direcție care nu numai că nu este pusă sub semnul întrebării ci este minuțios "programată", stimulată, accelerată (faimoasa "societate post-industrială, informațională" care substituie scopului - o societate umană și umanistă, - mijloacele de ordin monetar, tehnic, științific, organizațional, accentuând, ducând până la maximum relațiile de dependență și subordonare a majorității populației față de o elită de putere universală, dispunând de toate

instrumentele pentru exercitarea eficientă și "liniștită" a acestei dominații. Tocmai instrumentele moderne ale "societății informatizate" înlesnesc accesul la puterea totală a elitei minoritare, lupta de aici înainte ducându-se între acestea, victimele principale fiind tot marile mase umane și, până la urmă întreaga specie.

Radical ar fi numai schimbările care conduc nu la o oarecare altă societate, ci la una opusă celei vechi, celei actuale și celei proiectate (inclusiv informaționale); o societate cu categorii economice și politice radical diferite, cu o funcționalitate, dacă nu ireproșabilă, cel puțin una comparabilă cu aceea a naturii.

Cei care postulează, promet sau cred în schimbări radicale și vor să le producă se luptă cu morile de vânt. Căci asemenea schimbări radicale nu pot străpunge zidul Caracteristicilor Fundamentale, Universale și Constante ale naturii umane și ale organizării vieții sociale. Oamenii, chiar dacă ar dori (iar moraliștii religioși și laici, utopiștii, ideliștii au dorit cu ardoare) ei nu pot aboli caracteristicile fundamentale, universale și invariabile ale naturii umane. Ei sunt pentru totdeauna în captivitatea lor.

Un exemplu edificator (un caz tipic) îl constituie raporturile neschimbate între oameni și obiecte (produse, bunuri).

O constatare de bun simț: **obiectele joacă un rol imens în viața oamenilor și în relațiile dintre ei**, ca și dintre societăți. Dincolo de funcția lor economică, strict utilitară, ele au o imensă funcție psihologică, simbolică, estetică, culturală. Funcția lor e bivalentă, generând relații de cooperare, solidaritate sau dimpotrivă, conflictuale, antagoniste. Intrând în regim de proprietate obiectele și respectiv relațiile dintre oameni prin intermediul obiectelor sunt reglementate juridic, moral și psihosocial.

Referindu-se în cartea sa "Theorie des objets" (1972) la **funcțiile media-toare** ale obiectivelor, Abraham Moles indică rolul acestora de "**mediator universal**", de "constructor al mediului înconjurător cotidian", de "revelator al societății și factor de denaturare progresivă a ei", funcția lor de "mesaj" în sistemul comunicațiilor sociale, încărcătura lor valorică și de semnificații.

Jean Baudrillard în cartea, **Sistemul obiectelor** (1968) scria, între altele: "În societatea de consum suntem tot mai departe de egalitatea în fața obiectelor... acestea își joacă rolul de accelerator și multiplicator ai obligațiilor, satisfacțiilor și cheltuielilor. Adevărul fundamental al epocii actuale este faptul că destinația obiectelor nu e de a fi posedate și utilizate, ci doar de a fi produse și cumpărate" (pag. 106-107).

Obiectele malaxează, "pilotează" raporturile dintre oameni și societăți. S-a spus că oamenii țin mai mult la obiecte decât la oameni (și mai cu seamă la "obiectul-obiectelor" - banii, calea de acces la toate obiectele). S-a ajuns ca obiectele să facă parte din viața oamenilor mai mult decât oamenii însăși, să valoreze mai mult decât aceștia. Dovezile din viața cotidiană, istorică și con-

temporană, ca și mărturiile atât de sugestive din literatura beletristică, din filme sunt atât de numeroase și convingătoare încât e inutil să le enumerăm.

Cu titlu de exemplificare pasageră sugerăm să ne gândim la rolul obiectelor (inclusiv sau mai ales al cadourilor) în înfiriparea, menținerea sau ruperea **relațiilor interpersonale**, în procesul social generalizat numit **corupție**, în viața obișnuită de familie (dotă, moștenirile), în toate cultele religioase, în ceea ce se numește confort.

S-a ajuns la cultul obiectelor în multiple - și uneori agresive - forme, ceea ce caracterizează și particularizează întreaga specie umană, aceasta atașând diferite semnificații culturale, ideologice, religioase puzderiei de obiecte ce populează lumea socială și chiar o domină. Din păcate această lume a obiectelor a fost și este masiv inundată de kitch-uri, de contrafaceri, de surogate din plastic etc.

Întrebare de bun simț: s-a schimbat ceva radical în decursul istoriei umanității, în raporturile oamenilor cu obiectele - raporturi **de facto** (posesiune, proprietate) **și psihologice** (plăcerea, voința, orgoliul, setea de a le avea)? S-au domolit conflictele interpersonale, intergrupale și internaționale pentru obținerea (acapararea), păstrarea și folosirea lor? S-au redus sau au crescut actele criminale, (intra-familiale, intra-sociale, internaționale) motivate de aceeași **sete** de acaparare, posedare, folosire?

Fiecare nou sistem politic și economic se confruntă cu aceeași problemă a satisfacerii **nevoilor** populației pe care tot nu o rezolvă integral și mulțumitor; cu aceeași problemă a **conflictelor** pe care tot nu le poate soluționa, ba chiar le agravează; cu aceeași problemă a corupției, agresivității, a violențelor și criminalității¹ pe care nu numai că n-o rezolvă, dar o și acutizează.

De ce toate acestea?

Pentru că în orice sistem și regim economico-social și politic ies la iveală și fac jocurile constanțele psihologiei general-umane, cunoscute din cele mai vechi timpuri și scrieri. Nici o "nouă" organizare socială, nici o schimbare a claselor de la putere, a instituțiilor nu numai că nu a schimbat cu nimic vreo caracteristică fundamentală și universală a naturii umane, dar le-a creat cadre mai largi de manifestare.

Exemple semnificative și convingătoare:

- 1) agresivității-violenței, caracteristici esențiale de specie (vezi cartea "Agresivitatea umană" de I.E.Eibesfeldt, Ed. Trei, 1995) epoca contemporană, cu tehnologiile ei de vârf, i-a creat un cadru mai larg și mai "favorabil" de manifestare;
- 2) noile sisteme tehnice de comunicație sunt puse în slujba vechilor caracteristici ale naturii omenești. A se vedea utilizarea acestora în

¹ Publicația "The Economist" relatează că în SUA criminalii executați au fost cu 80 la sută mai mulți decât în 1994 și de 4 ori pe atâta față de 1991

politică - diplomatie - militară - spionaj și activități teroriste¹ precum și conținutul programelor, mesajelor audio-vizuale de comunicare în masă, (violență-sex-politică-publicitate, etc.).

Despre "schimbări sociale radicale" (revoluționare) nu vorbesc decât cei ce pretind că au participat la realizarea lor. Istoria nu le mai consemnează ca atare și chiar dacă o face - de exemplu cu așa-zisele Revoluții - ea constată reproducerea - în alte forme și dimensiuni a raporturilor tradiționale dintre **minoritatea** bogată și **majoritatea** săracă, dintre **elite** și **mase**, precum și acțiunea nestingherită a banilor și sexului, a caracteristicilor negative ale psihologiei general umane: invidia și ura, setea de putere și răzbunare, vanitatea și orgoliul, gelozia, intoleranța și câte altele, toate complet "inventariate" încă de literatura dramatică a antichității, a lui Shakespeare și a modernilor.

O comparație cinstită, severă - până la urmă **de bun simț** - între un înainte și un după "schimbare" arată că, deși în exterior lucrurile arată altfel, în fond, în esență comportamentele individuale și colective dinainte se reproduc, sunt omni și socioprezente. (Să comparăm ce a făcut "clasa politică" de la noi după 1944-1948 - cum s-a instalat ea în cartierele și casele "foștilor", în posturi bănoase și privilegii de tot felul, ocrotindu-și familiile, asigurând pro-geniturilor posibilități de studii, trai, petrecere comparabile cu ale "foștilor" și gama de distracții și plăceri tipică tuturor celor ajunși și avuți. Să privim ce s-a petrecut repede după Revoluția din '89 și cu casele și cu slujbele și cu bogăția și cu plăcerile, cu tot și cu toate. "**Alte măști - aceeași piesă**" scrisă și pusă mereu în scenă de Caracteristicile Fundamentale, Universale și Constante ale Naturii Umane, ale vieții și organizării sociale.).

Elitele și marile personalități istorice sunt și ele sub puterea acestor "Caracteristici", așa cum o arată comportamentul celor contemporane de pe mapamond.

Un studiu amplu de sinteză cu privire la schimbările sociale, privite preponderent din punctul de vedere al psihologiei, a publicat Adrian Neculau în volumul "**Psihologia socială - Aspecte contemporane**" (Ed. Polirom - Iași 1996 pag. 223-246).

Ca și în alte valoroase studii dedicate schimbărilor sociale și în acesta lipsesc două referințe, două deschideri sau corelații semnificative:

- 1) corelația cu "**cei trei M**" respectiv cu mijlocirile, mijlocitorii, mijloacele, toate acestea fiind și obiect și subiecte ale schimbărilor, precum și factori de stimulare-frânare a lor;

¹ E cât se poate de semnificativ că foarte multe din cele 25 de măsuri pentru combaterea terorismului, adoptate în 1996 de Grupul G-7 și Rusia, se referă tocmai la supravegherea și contracararea sistemelor informaționale pe care se bazează actele teroriste. Astfel membrii G7 și Rusia își propun să intensifice schimbul de informații operaționale în ce privește "folosirea tehnologiilor de comunicații de către grupurile teroriste".

- 2) corelația cu matricea Caracteristicilor Fundamentale, Universale și Constante ale Naturii Umane, ale vieții și organizării sociale.

Fără aceste raportări "teoria" schimbărilor sociale e incompletă și incorectă.

Mistica și cultul modernizării, dezvoltării, accelerării, tehnologizării, informatizării nu numai că nu aduce pe termen lung foloase omenirii, dar îi crează tot mai multe "ponoase" pentru că:

- 1) artificializează la extreme viața oamenilor, îi rupe tot mai mult de natură, îi opune naturii, îi face să calce legile ei, să distrugă echilibrele ecologice, să împruțineze sursele de viață sănătoasă, chiar să le epuizeze;
- 2) În loc să îndrepte forțele creative ale oamenilor (omenirii) **preponderent** spre satisfacerea **nevoilor de viață firești** ale majorității populației lumii, le subordonează amplificării și diversificării până la absurd a forțelor distrugătoare ale vieții, ale sănătății ființelor de pe glob, umane și animale (vezi de exemplu "Scandalul vacilor nebune").
- 3) În loc să pacifice lumea, să **diminueze** conflictele, le amplifică și le agravează, alimentând "motivele" și sursele unor războaie și mai teribile decât au fost până acum, creând chiar pericolul autodistrugerii omenirii și a vieții pe Pământ.
- 4) angrenată în mecanismele "oarbe" ale unei societăți al cărei Dumnezeu este **consumismul** ("mai mult - mai multe"), propulsată nu de scopuri și principii umaniste, ci de egoism, inclusiv "colectiv", de grupuri de putere (economică, politică, militară, mediatică) și chiar de egoismul colectiv al națiunilor mai bogate și mai puternice, modernizarea, super-tehnologizarea, informatizarea **devin mijloace de dominare a majorităților de către minorități**, nu de eliberare, echilibrare și bunăstare. "Omul modern este -scria Paul Valery - sclavul modernității; nu există progres care să nu se întoarcă împotriva sa, aservindu-l complet. Confortul ne înlănțuie. Libertatea presei și mijloacele prea puternice de care dispune ne asasinează cu țipete imprimate, ne străpung cu vești de senzație. Publicitatea, unul din marile rele ale lumii contemporane, insultă privirile, falsifică toate epitetele, strică peisajele, corupe orice calitate și orice critică..." ("Criza spiritului și alte eseuri", Ed. Polirom, 1996, pag.32).

Mistica și cultura schimbărilor subjugă pe oameni, le "iau ochii", ba chiar și mintea.

Schimbare, schimbare, schimbare - iată "sloganul" sau, mai elegant vorbind, stindardul sub care defilează lumea modernă, combatând nu numai conservatorismul sau tradiționalismul, socotite "dușmani de moarte ai progresului", ci și o minimă stabilitate, statornicie, continuitate. **Ortega y GASSET vorbește** despre "**dreptul la continuitate**" ca drept al omului, reprezentând "definiția însăși a substanței sale... A rupe continuitatea cu trecutul, a vrea să începi din

nou înseamnă a aspira să cobori și să plagiezi urangutanul". A fi un popor de oameni, scria același autor "înseamnă să poți azi să-și prelungești ziua de ieri, fără a renunța să trăiești pentru viitor... Prezentul nu înseamnă altceva decât prezența trecutului și a viitorului, locul în care trecutul și viitorul trăiesc efectiv... Cu trecutul nu se duce o luptă corp la corp. Viitorul îl învinge pentru că îl absoarbe. Dar dacă lasă să-i scape ceva, atunci e pierdut". ("**Revolta maselor**", pag.34-36 și 116).

E destul de trist și chiar tragic că oamenii (omenirea) refuză "modelul" naturii, caracterizat prin continuitate, stabilitate, echilibru. Bunul simț sugerează să se gândească și astfel: ce-ar fi dacă Natura ar fi tot atât de nestatornică, discontinuă, instabilă și capricioasă - mereu "alta", așa cum e societatea?

Schimbările sociale "**radicale**", pe lângă faptul că în esență nu sunt, nu pot fi atât de "radicale", ele au defectul de a provoca multe distrugerii, reculuri, întreruperea cumulării valorilor și necesitatea de a relua de la capăt unele opere, măbind enorm costurile umane și materiale ale așa-zisului "progres" (subiect tratat cu seriozitate și temeinicie la noi de P.P.Negulescu în cele 4 volume ale lucrării "Destinele omenirii" - 1939).

Problema schimbărilor sociale - în beneficiul majorității populației - este complicată și adesea chiar trucată sau exploatată partizan de politică și partide politice, care, în virtutea unor cicluri electorale prea strânse (circa 4 ani, redusă la 2 ani, căci primul și ultimul sunt puternic afectați de lupte electorale) împing societatea în malaxorul "schimbărilor" de personal ("mijlocitorii"), de privilegii, de subordonări sau remorcării externe.

Schimbările dintr-o țară sau alta (exemplu România - Decembrie 1989) nu se fac într-un spațiu închis, independent de ipoteci geopolitice și istorice, ci cu "concursul" (amestecul direct, fățiș sau/și "discret" - secret) al altor state, interesate în direcționarea schimbărilor, în achiziționarea unei zone de influență. Evoluția României între 1990-1998, zig-zagurile tranziției, dificultățile și ritmurile ei sunt nemijlocit legate de impactul extern și complicata relație intern-extern mijlocită tot de politică și politicieni. Din partea unor forțe politice interne s-a manifestat vechiul obicei al "apelului" și "pârei" la Porțile Occidentului. Lipsa unui consens național în probleme fundamentale de interes major și intoleranța politică au făcut schimbările incoerente și cu cost excesiv de ridicat pentru populație.

Ca și în alte ocazii istorice s-a plătit mult pentru nerealizarea - din motive exclusiv politice și incompatibilității ideologice - unui optim între discontinuitate ("**ruptură**") și continuitate (păstrarea valorilor de patrimoniu național, economic și cultural) în evoluția noastră socială postdecembristă.

Forțându-se legile istorice și psihosociologice s-a dorit o schimbare radicală și rapidă (chiar gen "Tabula rasa"). Dar conflictele politice artificiale și subiective au provocat populației mai mult rău decât bine, suplimentând "stocul" de dificultăți obiective în calea redresării economiei și intrării pe făgașul normalității, al ameliorării condițiilor de viață, a climatului social general.

Se poate afirma deci că "mistica" schimbărilor sociale, mai ales a celor radicale și rapide, este extrem de costisitoare și n-ar trebui practică și încurajată nici în viitor.

Din păcate însă, tot din motive politice partizane, în concurența pentru obținerea puterii, mai toate partidele pretind că ele și numai ele vor introduce schimbări radicale, vor eradica toate relele (corupția, sărăcia, criminalitatea, birocrăția etc. etc.). Ignorând, cu bună știință și chiar disprețuind **legile firii omenești**, precum și caracteristicile fundamentale universale și constante ale naturii umane, ale vieții și organizării sociale, (care nu suportă și nu admit schimbări bruște și radicale), politicienii continuă să promită cele mai fanteziste schimbări menite a satisface doleanțele, nevoile populației, a clădi o "**cu totul altă**" societate, net diferită de cea precedentă. Evident, diferite ameliorări sunt posibile, realizabile; dar **schimbări radicale și rapide**, în sensul promis de mulți politicieni, nu se pot produce, așa cum a arătat, în repetate rânduri, experiența practică națională și mondială.

Să vedem - în lumina considerentelor teoretice de mai sus - ce impact au avut și au factorii (variabilele) psihologice și psihosociale asupra tranziției din România, și în ce măsură criza economică, criza politică, criza totală a societății românești contemporane sunt determinate de criza psihosocială, prezentată frecvent, dar limitativ, ca o criză morală.

PARTEA A II-A - Psihosociologia crizei

1. Particularitățile debutului tranziției - efecte psihosociale pe termen lung -

Motto:

*“Evenimente curente se disting de cele ce compun
istoria prin faptul că nu le cunoaștem urmările.
Arareori putem întrezări ce ne așteaptă”*

Fr.A. HAYEK

Nu vom putea schița și înțelege “harta” (sau “meteorologia”) fenomenelor psihologice și psihosociale, modificările succesive sub impactul evenimentelor și îndeosebi al mass-media din ultimii opt ani, dacă nu aruncăm o privire, fie și fugară, asupra punctului de cotitură istorică bruscă pe care l-a reprezentat Revoluția din decembrie 1989.

S-a dovedit încă odată că, în mod inevitabil, “actorii” sociali prinși în vârtoarea evenimentelor nu pot sesiza **simultan** cu trăirea lor și **motivațiile**, sensul mai adânc al acestora, direcția spre care sunt conduși. Este necesară o anumită **distanță** față de evenimentele trăite, scurgerea unui anumit timp pentru ca oamenii să-și dea seama **cum s-au petrecut de fapt lucrurile**, să compare percepția și imaginea pe care au avut-o **atunci** despre evenimentele în curs¹ și care le era indusă în special de mass-media și **imaginea** pe care o au **azi**, pe baza experienței de viață și a unei informări suplimentare, anterior inaccesibilă.

Trebuie să recunoaștem că tema noastră are o încărcătură dramatică, dacă avem în vedere că e vorba de destinele istorice ale unei întregi națiuni, destine care - în condițiile “războiului informațional”, (în fapt un **război psihologic** dus cu cele mai moderne mijloace) - depind, mai mult decât oricând înainte de **conținutul și orientarea sistemelor de comunicare de masă, de efectele psihologice și psihosociale pe care le vizează și realizează acestea** pe termen scurt și lung.

Așadar, dacă în perioadele normale, “așezate” ale evoluției unei societăți rolul jucat de limbaj-comunicare, de factorii psihici și psihosociali sub incidența mass-media, deși important și efectiv este mai puțin “bătător la ochi”, e mai discret - în perioadele de rupturi, răsturnări, reevaluări sociale și reorientări valorice, avem de a face, cel puțin un timp, cu o adevărată **explozie a feno-**

¹ I.P.Vasilescu, D.Holdevici, Distorsiuni mnezice ale evenimentelor din 21-22 decembrie 1989 ca efect al influenței sociale, *Revista de psihologie*, nr.1/1992, pag.27-29.

menelor de "patologie" psihosocială. Se situează pe prim plan și capătă o mare pondere fenomene de psihologie și psihoză colectivă, alternează cu rapiditate stările de spirit tensionate, climatul conflictual, suspiciunea¹, ațâțarea, se manifestă din plin caracteristicile de spontaneitate, iraționalitate, irascibilitate ale psihologiei multîmilor analizate cu un veac în urmă cu atîta înțuiție de către Gustave Le Bon².

Cuvintele tranziție, reformă, intrate în vocabularul postdecembrist cu o frecvență foarte ridicată, au fost și continuă să fie interpretate, înțelese și utilizate în mod diferit de către forțele politice aflate în competiție³, de către cercetători⁴, de către populație. Enunțul de genul **"tranziția de la economia**

¹ Adrian Neculau, în comunicarea România - dificultățile schimbării. O abordare psihosociologică, scrie: "Anxietatea, suspiciunea, culpabilizarea, vînătoarea de vinovați, măsurarea gradului în care suntem "pătați" macină conștiințele, disponibilitățile constructive. În loc să fie anul refacerii, al resurecției morale, anul 1990 seamănă a fi mai degrabă "Anul Vrajbei Noastre" (*Revista de psihologie*, nr.1/1992, pag.82).

² Lucrările lui Gustave Le Bon, dealtfel foarte numeroase, conțin idei și aprecieri a căror valabilitate a fost atestată în cursul secolului nostru, deși formularea lor se baza doar pe observarea și judecarea faptelor social-istorice petrecute anterior sau în timpul vieții sale și nu pe sofisticate cercetări concrete, pe date culese și prelucrate electronic. Dovada puterii inteligenței umane când recurge la reflecția filosofico-științifică aplecată asupra fenomenelor semnificative din realitatea de gradul I. El poate fi socotit precursor al analizelor științifice moderne consacrate impactului psihologic și psihosocial al limbajului și comunicării, precum și al rolului jucat în societate de mediatorii instituționali. Pentru a ne convinge e suficient să recitim lucrările sale devenite clasice.

³ O amplă dezbatere pe tema Partidele politice și economia a fost publicată în revista *Economistul* nr.210-211 din iulie 1992.

⁴ Oscar Hoffman scrie: "Se vorbește de tranziție, dar nu știm ce este ea... Se lansează un nou cuvânt. Reforma... Neștiind ce înseamnă Reforma, ni se spune că elementul ei central este Reforma economică. Alt "concept-cheie" ce vrea să fie un instrument cu care se rezolvă toate problemele și nelămuririle, care nu este nicăieri și de nimeni definit sau măcar tratat explicit". Relevând că nu se știe precis nici ce este privatizarea, nici economia de piață, nici liberalizarea, nici concurența, agenții economici, mecanisme economice etc., autorul subliniază necesitatea ca "fiecare grup social, formațiune politică, asociație - în linia pe care o urmează - trebuie să-și elaboreze un limbaj propriu, cu termeni bine și clar definiți pentru a se putea realiza o comunicare reală și benefică pentru societatea noastră" ("Beția de cuvinte și tendințele actuale în România contemporană", articol publicat în revista *Sociologia românească* nr. 1/1992, pag.28).

Din perspectiva experienței acumulate timp de trei ani de societatea noastră și a dezbaterilor purtate în acest răstimp, articolele lui C.Popescu-Bogdănești, "Reforma în termeni de coerență și certitudine", "Rezistența la stresul tranziției" (*Revista economică* nr.50 și 46/1992) și ale lui Victor Stoica, "Succesiunea politicilor de

centralizată la economia de piață, de la totalitarism la democrație“ nu e nici el clarificator. Căci, pe de o parte, au existat economii centralizate având performanțe diferite iar, pe de altă parte, economia de piață nu e de un singur fel. Nici democrația nu este de un singur fel, nici în practicile politice, nici în concepțiile despre ea.

Deși termenul tranziție legat, direcționat de cel de economie de piață ar constitui **ipso-facto** un concept economic, el este în fond după părerea noastră, unul sociologic, deoarece tinde să exprime trecerea unei **întregi societăți** (a societății globale și a tuturor componentelor ei structurale și funcționale) **de la un tip la altul de societate** (sistem social), de organizare și conducere economico-socială¹ de regim politic² de cultură și sistem instructiv-educativ (A se vedea “Accentele conceptului TRANZIȚIE în volumul “Controversele secolului XX” de M. Florian, Ed. Diogene, 1997, pag. 136).

Astfel încât cantonarea conceptului de tranziție în perimetrul economicului nu e legitimă, nu-i dezvăluie notele și funcțiile proprii. Economicul nu e autonom, izolat de politic, juridic, social, științific, cultural, psihosocial, astfel încât o tranziție **economică** e posibilă numai cu participarea și concursul activ al tuturor domeniilor enumerate.

Același lucru se poate afirma și despre conceptul corelativ de reformă. Și aceasta este - nu poate să nu fie - o transformare a **tuturor** constituenților sistemului social. o rezultantă a interacțiunii dintre economic, politic, juridic, științific, tehnologic, cultural, mental.

Iată de ce considerăm că e legitim să vorbim despre componenta **economică** a tranziției și a reformei, despre componentele **politică, juridică, organizațională, culturală, psihosocială, morală**.

Nu întâmplător se vorbește la noi de o criză **generalizată**, dar “defalcată” pe domenii care se condiționează și se potențează reciproc: economică, politică, legislativ-juridică, științific-cultural-artistică, organizațional-instituțională, psihosocială, morală. Din punctul de vedere al funcțiilor și efectelor, așa cum am arătat în Introducerea lucrării, **criza morală, psihosocială** trebuie si-

reformare a economiei naționale” (idem, nr.51-52/1992) și Gh.Manea, “Teoria haosului - aplicație la fenomenologia tranziției” (idem, nr.50/1992), pun problemele într-o manieră care atrage atenția asupra marii complexități și durate a proceselor economico-sociale și psihosociale pe care le presupun tranziția și reforma în țările din estul Europei și în special din România.

¹ *Cătălin Zamfir*, “Esențial pentru succesul perioadei de tranziție este ca toate forțele politice să colaboreze” - interviu acordat ziarului *Tineretul liber* nr.157-158 din 28-29 iunie 1990. A se vedea și interviu publicat în același ziar (nr.215 din 4 septembrie 1990), sub titlul “Vrem să realizăm o tranziție eficace și cât mai puțin dureroasă”).

² Acest lucru a devenit evident la numai câteva luni de la victoria în alegerile din noiembrie 1996 a coaliției CDR, USD și UDMR, respectiv a președintelui Emil Constantinescu.

tuate în frunte, **având rol primordial** în raport cu toate celelalte tipuri de criză, ceea ce indică și importanța reformei morale și normalizării climatului psihosocial, prin ameliorarea comunicării sociale.

Termeni cum sunt Libertate, Democrație, Adevăr, Tranziție, Reformă, Economie de piață, Restructurare, Reorganizare și alții similari sunt precum titlurile de pe copertile unor volume al căror conținut urmează abia a fi realizat. Sunt niște titluri comune pentru mai mulți autori și evident că, după scriere, conținuturile nu vor fi identice. Dar comentarii bogate și contradictorii, controverse aprinse se poartă mai mult pe **titluri și coperti**, nu pe conținut. În paralel, trebuie cercetat ce “scrie” pe aceste teme însăși realitatea - cea de gradul I - în care trăiesc efectiv oamenii.

Lectura a mii de articole, discursuri, rapoarte, interviuri, declarații și răspunsuri la abundentele conferințe de presă ne-au condus la concluzia că toți actorii și partenerii sociali fiind **volens-nolens** “în captivitatea cuvintelor” - și-au cheltuit cea mai mare parte a energiei și timpului în raport cu termenul (cuvântul, conceptul) de reformă și tranziție (realitate de gradul II) și nu în raport cu realitatea de gradul I, faptică, obiectivă, esențială. (Similar s-au petrecut lucrurile cu termenul “intrarea în NATO”).

De aceea, există nu numai un paralelism, ci și un divorț, o îndepărtare a **discursului** despre reformă și tranziție, despre integrarea în structurile euro-atlantice, și mișcarea realității în mijlocul căreia trăiește populația care **percepe** tranziția și reforma prin prisma existenței cotidiene concrete și nu prin discursurile, unele neinteligibile sau contradictorii despre acestea.

În ciuda stărilor de lucruri semnalate mai sus, bazele unui proces de clarificare în terminologia economică (și politică), eforturile de a descifra și formula premisele unei noi politici economice au fost făcute încă în primele luni ale anului 1990.

Cum era firesc, începuturile introducerii unui nou limbaj - expresie și, totodată, stimulent psihosocial spre o altă realitate politică, socială, economică - se află în Comunicatul către țară al Consiliului FSN prin TV și radio în noaptea de 22-23 decembrie 1990 (Manifestul Revoluției Române)¹. E de menționat că acest Comunicat - elaborat sub presiunea evenimentelor și chiar a focurilor de arme - avea predominant un caracter politic, declarând doborârea clanului Ceaușescu drept un moment istoric, care “deschide o nouă pagină în viața politică și economică a României”, proclamând dizolvarea tuturor structurilor de putere existente până la 22 decembrie 1989. În acest document, la pct. 4 se vorbește despre “restructurarea întregii economii naționale **pe baza criteriilor eficienței**, eliminarea metodelor administrativ-birocratice de conducere economică centralizată și **promovarea liberei inițiative și competențe** în conducerea tuturor sectoarelor economice,

¹ “Comunicatul către țară al Consiliului Frontului Salvării Naționale”, publicat în 24 decembrie 1989.

restructurarea agriculturii și sprijinirea micii producții țărănești“. (Este de remarcat că termeni cum sunt “economie de piață“, “liberă concurență“, “privatizare“, “tranziție“, “reformă“ etc. nu erau încă utilizați).

Dăătoare de seamă pentru “virtuțile și servituțile“ limbajului și comunicării, pentru “puterea și neputința“ cuvintelor în raport cu psihologia umană, cu acțiunea socială, sunt fenomenele petrecute în România începând cu decembrie 1989, curba evenimentelor, variația temperaturii sociale respectiv psihosociale provocate de aceste evenimente și de acțiunea mass-media.

Ne preocupă nu cronologia evenimentelor, nici stabilirea unor adevăruri pe care numai istoricii de profesie o vor face cu timpul, ci **sesizarea acelor factori psihologici și psihosociali, inseparabil legați (generați, pilotați) de limbaj și comunicare**, datorită cărora aceste evenimente s-au produs **așa cum s-au produs și nu altfel**, datorită cărora evoluția (și involuția) societății românești cunoaște particularități, zig-zaguri, ritmuri dis-tincte, așezând-o în fața unor opțiuni și acțiuni decisive, în condițiile unui climat conflictual, tensionat.

Factorii psihologici și psihosociali au jucat un rol **decisiv** în declanșarea “revoluției”¹ din decembrie 1989 - și în desfășurarea ulterioară a evenimentelor. Entuziasmul și unitatea maselor populare au fost urmate la foarte scurt timp, dar pentru o perioadă lungă, de alterarea **climatului** social-politic, de ciocniri violente, de tensiuni și de **deturnarea energiilor sociale de la activitate reparatorie, constructivă** spre una demolatoare, cu extraordinar de mari efecte economico-sociale negative. Dezamăgirile succesive, suspiciunea, și “malaxarea” continuă a stărilor de spirit din societate operată de mass-media, sau mai exact de forțele politice aflate într-o perpetuă metamorfoză și coliziunea fac parte din psihograma, “tabloul” sau “buletinul” meteorologiei psihosociale, psihopolitice din țara noastră, în perioada respectivă.

Deși riguros vorbind, fenomenele istorice petrecute nu pot fi judecate cu “dacă”, totuși ne putem imagina lesne cum s-ar fi desfășurat lucrurile în ultimii

¹ Este cât se poate de semnificativ că, imediat ce revolta populară a răsturnat pe Ceaușescu în 22 decembrie 1989, actul acesta istoric numit “Revoluție” (Revoluția română, Revoluția noastră, Revoluția tinerilor etc.) a început să capete ulterior noi denumiri, exprimând noi atitudini (aprecieri) despre faptele petrecute: “evenimentele” din decembrie, “cotitura” din decembrie, mergându-se până la expresia “ceea ce s-a întâmplat în decembrie 1989!” Și în prezent, după cum s-a văzut în presă, continuă disputa între cei ce consideră că în 1989 a avut loc efectiv o Revoluție cu participare de masă și cu o schimbare radicală a structurilor puterii politice și cei ce apreciază că de fapt totul s-ar fi redus la o lovitură de stat sau de palat, în împrejurări interne și cu concurs internațional, care abia urmează a fi elucidate. Articole publicate în presa de cele mai diferite orientări, au insistat din nou asupra necesității dezvăluirii adevărului despre evenimentele din 22 decembrie 1989 și mai ales, din zilele următoare.

opt ani dacă s-ar fi recurs și ar fi **dominat** un alt limbaj, o altă comunicare socială și deci, dacă s-ar fi creat o **altă** psihologie colectivă, de masă. Dacă ar fi prevalat încrederea în locul suspiciunii, toleranța în locul intoleranței¹ respectul reciproc în locul insolenței, invectivei, calomniei, cooperarea în locul conflictului, răbdarea în locul irascibilității și grabei, cinstea, demnitatea și caracterul în locul lipsei acestora. În mod cert starea economico-socială, politică și morală a societății românești de astăzi ar fi fost incomparabil mai bună.

E perfect adevărat că, indiferent de aprecierile și denumirile date **ulterior** Revoluției din decembrie 1989, aceasta a reprezentat un veritabil **seism social-politic și psihosocial**. Abia mai târziu, dar nu chiar așa de târziu, el va deveni și un seism economic de lungă durată și cu un înalt grad de intensitate sau, în alți termeni, **seismul politic a avut efecte neprevăzute, neașteptate și mai ales nedorite**. S-a produs instantaneu o mișcare contradictorie: pe de o parte, puseul retro (recuperatoriu sau punitiv, răzbunător); pe de altă parte, puseul asaltului înainte (nepregătit, nerealist și iluzoriu).

Un diagnostic corect al stărilor de lucruri și al stărilor de spirit create de avalanșa de evenimente contradictorii petrecute în România anilor 1990-1991 a formulat Cătălin Zamfir². El relevă modificarea stărilor de spirit colective: de la entuziasm, consens și unitate, de la aspirația ("iluzia") participării active într-un proces concret consensual și constructiv de reconstrucție socială, până la dezamăgirea și sentimentul de paralizie instalate curând după triumful revoluției. Recurgând la o exprimare sugestivă, autorul scrie: "Revoluția a debutat printr-o mobilizare colectivă. Ea a continuat însă prin "trimiterea la vatră" a colectivității și substituția ei prin mecanisme imperfecte și greu de

¹ Ține de un element de bun simț să se pună cu franchețe și să se răspundă clar la întrebarea: cu ce și prin ce sunt "preferabile" în relațiile sociale intoleranța față de toleranță, suspiciunea, față de încredere, viclenia față de cinste, rivalitatea față de cooperare, delicatețea față de grosolonie? Și totuși, din nefericire în aceste tipuri bivalente, polare de comportament balanța înclină spre partea negativă, iar, pe timp ce trece, aceasta nu numai că se perpetuează dar se extinde și face tot mai puțin suportabile relațiile sociale de toate genurile și la toate nivelurile. Această stare de lucruri ne silește să ne întoarcem la constatarea tristă dar adevărată că în viața socială reală, în ciuda "repetatelor moralizări, a promisiunilor și angajamentelor" comportamentele negative prevalează asupra celor pozitive, iar în conflictul peren dintre "bine și rău", "frumos și urât", "adevăr și minciună" ultimele să iasă frecvent învingătoare.

² Cătălin Zamfir, "Reflecții asupra complexului sociologiei române post-revoluționare", în revista "*Sociologia românească*", nr.1/1992, pag.7-9. În același număr, semnalăm studiul "Distorsiuni și violență în spațiul politic al societății românești în tranziție" (pag.29-36). A se vedea și comunicarea "Comportamentul colectiv violent" din 13-15 iunie 1990 de Dorel Abraham, în *Revista de psihologie* nr.1/1992, pag.67-71.

controlat ale parlamentarismului și pieței. Ar fi fost imposibil să nu se producă o severă traumă psihică, colectivă în momentul în care motorul revoluției și-a schimbat sediul în ședințele caragialești ale CPUN¹.

Asupra calității vieții populației României în perioada de după decembrie 1989 și-au pus amprenta schimbările atât din zona datelor **obiective** ale existenței, cât și (dacă nu cumva **mai ales**) schimbările din sfera limbajului și comunicării, din zona psihologiei individuale și colective. Cum era firesc, în condițiile date, dar nu și dorite, nici linia dreaptă, nici cea ascendentă n-au fost proprii evoluției societății noastre în ultimii opt ani. Dar trebuie spus că oricâte zig-zag-uri, sușuri și coborâșuri ar fi presupus obligatoriu trecerea de la vechiul sistem politic și economico-social, de la vechiul **climat** psihosocial la altul, modul concret de desfășurare a evenimentelor (aparitia rapidă și menținerea, chiar adâncirea crizei politico-sociale și economice și, corespunzător, starea psihosocială²) a fost dintre cele mai nefavorabile și dăunătoare.

În întreaga perioadă din 1990 încoace - și nu mai puțin în prezent - **dominanta** climatului psihosocial, psihopolitic a constituit-o nu numai neîncrederea manifestă sau latentă, dar și vrășmășia, învrăjbirea.

În fine, un rol de maximă importanță (fără specific național) l-a jucat faptul că opiniile, atitudinile, comportamentele oamenilor (indivizi, grupuri, colectivități mari până la dimensiunea întregii populații) au fost ghidate, "pilotate" nu atât de fapte obiective (aparținând Realităților de gradul I) ci de reprezentările³, de imaginile despre evenimente și oameni care parvin predominant prin mass-media internă și externă. Limbajul și comunicarea - așa cum am relevat cu insistență în lucrările noastre⁴ - au avut un rol esențial în crearea și difuzarea largă a acestor imagini, respectiv în influențarea, manipularea stărilor de spirit, opiniilor, atitudinilor și comportamentelor tuturor oamenilor.

Crearea și difuzarea unei **imagini** favorabile sau defavorabile constituie o preocupare majoră, un instrument psihosocial, psihopolitic forte în acțiunea

¹ În legătură cu aceasta, merită atenție îndelungatul serial din ziarul "Libertatea" (1992), intitulat "CPUN sau preistoria parlamentarismului revoluționar" de Toma Băbeanu.

² "Euforia inițială și speranțele mari după colapsul în lanț al regimurilor comuniste au fost înlocuite de sobrietate, prudență și chiar anxietate, atât specialiștii, cât și profanii realizând că procesul de transformare este mult mai complicat și complex decât se anticipase inițial", *Daniel Dăianu*, "Reflecții dintr-o perspectivă românească", *Revista 22*, nr.29 - iulie 1992, pag.13. A se vedea și interviul recent "Mănușa pe care o aruncăm anului '98" în *Revista 22*, nr.19 din 12-18 mai 1998 pag.6-8.

³ *Reprezentările sociale*, volum coordonat de A. Neculau, Ed. Polirom, 1997.

⁴ Ultima dintre ele se referă tocmai la rolul esențial al mass-media în crearea, schimbarea, manipularea "lumii imganilor" și, prin intermediul lor, a realităților economico-sociale, politice și culturale. ("Mass-media în tranziție", Editura Fundației ROMPRES, 1966).

de realizare a unor scopuri și interese fundamentale de ordin economic, politic, diplomatic, militar, cultural etc. Societățile moderne au creat puternice instituții specializate, experte în materie de creație, difuzare, fixare, menținere a imaginilor și un uriaș aparat de propagandă și contrapropagandă.

Odată formate, imaginile - fapt de ordin mental - joacă multiple funcții psihologice și acționale. În condițiile în care ele sunt întărite, prin mass-media¹ sau experiență colectivă proprie și individuală, ele se transformă în stereotipuri² (imagini mentale și aprecieri valorice stabile "congelate") în prejudecăți. Sub raport practic **imaginile** formate (cu atât mai mult stereotipurile și prejudecățile) întemeiază operația de **atribuire**: în virtutea ei se atribuie evenimentelor, persoanelor, instituțiilor, documentelor, declarațiilor etc. caracteristici pozitive sau negative independent de valoarea de adevăr sau fals a acestor aprecieri.

Temeiul obiectiv al **subordonării** informației (care desigur până la un anumit punct poate fi tratată de sine stătător) de către operația creării și difuzării imaginilor despre realitățile de diferite grade, îl constituie faptul că ele **organizează** și conferă **semnificație** informațiilor; ele sunt acelea care influențează gândirea și comportamentele oamenilor, creează sau nu atitudini, stări de spirit, curente de opinie publică.

Strategia politică (geopolitică) de destabilizare a României, de "colonizare" a ei, cum se exprimă unii autori, a fost puternic susținută de o strategie psihosociopolitică al cărei instrument principal a fost mass-media³.

¹ În revista *Sfera politică* (nr. 64 din 1998) se publică mai multe studii la rubrica *Mass-media azi*, între care și studiul profesorului PETER GROSS "Orbii conducându-i pe orbi".

² R. Bourhis, "Stereotipuri, discriminare și relații intergrupuri", Ed. Polirom, 1997.

³ "Raportul Comisiei parlamentare însărcinate cu elucidarea evenimentelor din decembrie 1989 are un capitol intitulat "Rolul și influența mass-media internaționale asupra evenimentelor revoluționare din decembrie 1989" (a se vedea ziarul ADEVĂRUL din 24.V.1992) în care se relevă, între altele: "Contextul intern premergător acțiunilor revoluționare din decembrie 1989 a fost influențat și prin diversele și deosebit de intense acțiuni desfășurate în mass-media internațională, având ca obiectiv crearea unei situații revoluționare violente și chiar a unui război civil, pe fondul nemulțumirilor existente, generate de dificultățile și greutățile specifice crizei economice și social-politice prin care trecea țara..."

...Industria mass-media se dovedește a fi un factor permanent și important de influențare psihică și morală a populației... România constituie chiar un exemplu de reușită a "dezinformării" mass media prin cantitatea și intensitatea informațiilor asupra revoluției române și mai apoi dărâmarea acestui "mit", considerând tot ceea ce s-a petrecut în decembrie 1989 drept "cea mai mare minciună a secolului..."

În baza unui plan bine conceput, desfășurat printr-o acțiune convergentă din est și vest, mass media internațională a urmărit probabil, într-o primă fază, crearea

2. Criza economică. Resorturile și efectele ei psihologice și psihosociale

Este știut că în a doua jumătate a deceniului nouă, criza economică a atins apogeul, politica economică a regimului Ceaușescu, cu structurile pe care le-a generat și cu gradul de ineficiență și sufocare pe care l-a atins, a făcut să se acumuleze și să se potențeze reciproc factorii obiectivi ai crizei economice, o criză de sistem¹.

Pe plan social-politic acești factori au acționat prin **intermediul factorilor psihologici și psihosociale**. Efectele psihologice și psihosociale ale crizei economice, s-au metamorfozat în cauze ale adâncirii acesteia și, inevitabil, ale exploziei politice din Decembrie 1989.

Așa blocat, anchilozat, nefuncțional și ineficient cum ajunsese, sistemul economiei naționale era totuși unul organizat (chiar supra-organizat din cauza unui **centralism** excesiv, birocratic, nefuncțional). Prăbușirea dictaturii, absența unei tranziții mai lente, graduale de la un sistem (regim) politic la altul, cum s-au petrecut lucrurile în țările vecine, anihilarea bruscă a funcțiilor și autorității statului, "pornirea" vehement anticeaușistă - devenită "anticomunistă" - identificarea **întregului sistem ca negativitate totală**, tulburările și violențele politice de stradă, măsurile pripite, desigur fortuite ale Guvernului Provizoriu, nefericita "deschidere a granițelor" și condițiile internaționale tulburi au condus

condițiilor de declanșare a unor acțiuni revoluționare, violente, între populația civilă și forțele de ordine, prevăzute a se solda cu mari pierderi umane și materiale, iar în a doua fază slăbirea reciprocă a organelor puterii armate a țării, prin declanșarea unui autentic război civil, în care principalele protagoniste să fie securitatea și armata. În o a treia fază se prevedea o posibilă intervenție străină, de genul celei din Panama și Iugoslavia... Acțiunea s-a desfășurat urmărindu-se probabil următoarele scopuri:

- demascarea, o dată în plus, a sistemului comunist, a cruzimilor și atrocităților de care era capabil, paralelizarea lui cu nazismul, în scopul creării unei stări de spirit repulsive și scoaterii lui, în totalitate, din istoria omenirii;
- barbarizarea poporului român, care a fost capabil de asemenea atrocități, "măcel", "genocid" înfăptuite de armată și diabolicele procedee folosite de organele de ordine ale miliției și securității comuniste etc.;
- învrăjbirea și dezbinarea diasporei românești, lansarea ei în acțiuni destabilizatoare și chiar violente;
- transformarea românilor disidenți în bancă de informații mai mult sau mai puțin reale și în personal de difuzare a zvonurilor;
- realizarea de panică și condiții de declanșare a unui război civil în țară;
- învrăjbirea naționalităților conlocuitoare, pe fondul drepturilor omului, dirijarea lor pe direcții violente.

¹ Aceasta constă în faptul că, spre deosebire de capitalism, care "a învins" feudalismul prin categorii economice proprii, specifice, funcționale, socialismul nu dispune de propriile sale categorii economice, aflându-se în "captivitatea" celor capitaliste.

la **dezorganizarea sistemului economic**, au creat premisele obiective ale declanșării unei îndelungate și mereu agravate crize economice.

Aceasta se suprapunea crizei provocate de o economie supra-centralizată, de metodele de comandă și subiectivismul ce venea în flagrantă contradicție cu legile economice - legi ale economiei în general, ale economiei de piață în special în condițiile globalizării acesteia.

“Economia românească - sublinia acad. N.N. Constantinescu - avea uriașe probleme, dar era o economie care ar fi putut să fie condusă cu succes pe un drum care s-o integreze eficient în economia mondială. Mai mult, inexistența datoriilor externe și existența disponibilului propriu de aproape două miliarde de dolari oferea posibilitatea ca, în condiții de pricepere și responsabilitate, să se înceapă acțiunea de re tehnologizare a economiei și cea de ridicare reală a nivelului de trai al populației.

Pentru aceasta, însă, nu trebuia permisă și încurajată **dezorganizarea și decăderea economiei**, ci era nevoie de un program de reformă concret care să realizeze ordonat și eficient schimbările de sistem necesare. La rândul său, acest program ar fi cerut o corelare judicioasă între transformările economice și politice pentru a obține maximum de efect util economic și social“.

Practic s-a propus nu o înlocuire a vechilor structuri și mecanisme economice, ci o **sfărmară** sau suspendare a lor. O “nerăbdare” și o miopie istorică (explicabilă în contextul psihopolitic dat) au determinat o recidivă proletcultistă în economie și nu numai, o subapreciere și disprețuire a ceea ce se acumulase sub forma un apreciabil patrimoniu de valori - (de forțe productive) creat timp de douăzeci-treizeci de ani în regim așa-zis comunist¹. Paradoxal, am avut de a face cu o orientare chiar **oficializată**, către distrugere, degradare, jefuire a bunului public, a avuției naționale, care a continuat ani de zile.

Destrămarea sistemului economic CAER, în care România funcționa, ghidată de criterii proprii, neconcordante cu cele oficiale ale CAER, a contribuit

¹ Extrapolându-se din sfera politicului (denumirea partidului) termenul comunist - comunism în sfera societății globale, a sistemului social s-a comis o eroare teoretică elementară, știut fiind că Marx și Engels au statuat două faze ale orânduirii postcapitaliste: socialismul și comunismul (ca societate fără clase). Or dincolo de retorica politică, nicăieri în fostul lagăr socialist nu s-a ajuns la faza superioară a socialismului, comunismul, ca societate fără clase și cu principiul repartiției: “de la fiecare după capacitate - fiecăruia după nevoi”. Riguros vorbind nu pot fi denumite comuniste - în sensul clasic al cuvântului - societățile din fostul lagăr socialist, ele neajungând din punct de vedere economic și social la stadiul proiectat de întemeietorii doctrinei comuniste. Dar, din motive strict propagandistice, intelectuali, politicieni și jurnaliști au abandonat orice rigoare teoretică (Vezi în legătură cu această temă cartea lui M. Florian “Controversele secolului XX”, Ed. Diogene, 1997.

din plin la **dezorganizarea** și chiar prăbușirea relațiilor economice nu numai internaționale ale țării noastre, ci și interne.

O remarcabilă încercare de evaluare a stării economice a României de la răspântia din Decembrie 1989 și o variantă de reconstrucție pe noi baze și principii a economiei naționale a făcut-o grupul multidisciplinar al oamenilor de știință care au elaborat **“Schița privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România”** - aprilie 1990. Deși ignorată și atunci și ulterior, până azi, socotim că aceasta rămâne un document de referință din mai multe puncte de vedere:

- e una din **primele** încercări de **a caracteriza obiectiv** situația economică a țării, din perioada respectivă, și de **a defini** direcțiile de realizare a tranziției spre economia de piață, **introducând** o nouă terminologie, un nou limbaj - menite să inaugureze un nou tip de activitate, organizare, conducere economică-socială;
- e una din primele aproximări ale căilor considerate dezirabile, necesare și, eventual, posibile de realizare a tranziției în România, care formula o serie de idei, principii și orientări, a căror judecare, prin prisma evoluției societății noastre până azi, este, de asemenea, înstrucitivă; unele idei și formulări și-au dovedit justetea, altele inevitabil, nu;
- documentul (textul prezentat ca o primă schiță, provizorie, perfectibilă și **nu ca un program guvernamental sau electoral**), a fost urmat de alte tipuri de documente cu caracter politic, dar “Schița” și-a propus să trateze “numeroasele probleme” ale tranziției **cu rigurozitate și probitate științifică**, în afara **oricăror considerente de ordin conjunctural**, urmărind detașarea unor **strategii coerente și unitare**, analiza implicațiilor directe și indirecte ale fiecărei măsuri avute în vedere, ca și evaluarea realistă a costurilor¹.

Cel puțin două idei de principiu a căror valabilitate este confirmată, merită a fi reamintite azi, la opt ani de la formularea și comunicarea lor publică.

Subliniind clar că **“trecerea la o economie de piață este o necesitate indiscutabilă”**, că **“suntem în prezența unei crize economice”** și că **“procesul edificării din temelii a unui nou tip de economie nu va fi un marș triumfal, ci o cale plină de tensiuni, greutăți și stări conflictuale”**, Schița formula **ideea că economia de piață**, care cunoaște multiple forme concrete, particulare, **nu poate fi un model de import**: “Trebuie mers cu hotărâre pe calea deschiderii unui câmp cât mai larg trăsăturilor fundamentale ale economiei de piață, **în forme adecvate necesităților, posibilităților, tradițiilor și intereselor poporului român**, adoptând tot ce ni se potrivește

¹ “Schița privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România”, mai 1990, coordonator acad. Tudorel Postolache, Introducere, pag. 10.

organic din practica țărilor avansate¹.

În dilema: **“terapie-șoc”** sau **“tranziție graduală de durată”**, autorii **Schiței** optează pentru **“o tranziție graduală efectuată în ritm rapid”** cu asigurarea unei **“protecții sociale eficace”** și costuri **sociale suportabile**². Se recomandau două linii de prioritate: a) **agricultura, industria alimentară, turismul, serviciile**; b) **informatizarea, microprocesorizarea și robotizarea** economiei menite a valorifica inteligența, creativitatea populației României.

O altă idee demnă de reamintit este cea privitoare la **condițiile obligatorii ale realizării obiectivelor tranziției**, indiferent de variantele ce se adoptă din cele opt propuse, anume:

- o **imagine realistă** asupra **moștenirii** în domeniul economic;
- luarea strictă în considerație a **particularităților economico-sociale și psihosociale ale României**, refuzând soluții gata fabricate în străinătate;
- obținerea unui cât mai larg **consens social**, asigurarea unei **stabilități economice** și unui **climat** corespunzător mersului tranziției, în condiții de autentică și deplină democrație, deci de participare și vizibilitate (transparență) socială;
- **respectarea corelațiilor dintre creșterea producției, productivitatea muncii și nivelul salariilor**.

“Dacă nu se va reuși ca în timpul cel mai scurt după alegeri unitățile economice să lucreze după criterii economice, atunci presiunile inflaționiste vor izbucni sub forma unei **inflații galopante**, care nu numai că va pulveriza întreg

¹ Lucr. cit., pag. 11.

² Cercetând pozițiile și punctele de vedere exprimate în anul 1990 de economiști, inclusiv cei aflați în aparatul de stat - ne-a reținut atenția serialul intitulat “Economia de piață”, semnat de Th. Stolojan, pe atunci prim-adjunct al ministrului finanțelor. În articolul “Despre terapia de șoc sau tranziția graduală”, evocându-se realităților specifice economiei românești, argumenta necesitatea unei tranziții gradual accelerate, unul dintre argumente fiind:

“aspirația puternică de progres economic și social a poporului român, care, din punctul de vedere al parametrilor calității vieții, se află pe unul din ultimele locuri din Europa ... O asemenea stare impune răspunderea pentru împiedicarea deteriorării calității vieții în perioada de tranziție.

Iată de ce, tranziția graduală accelerată însoțită de instituirea unui sistem modern de protecție socială pentru acele categorii ale populației care vor resimți efectele introducerii mecanismelor economiei de piață și ale tehnologizării ramurilor reprezintă, în opinia noastră, singura cale fezabilă și mai ales, responsabilă pe care se poate păși în tranziția românească spre economia de piață” (ziarul “Dimineața” între 7 și 24 iunie 1990, nr. 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 102, 105 - articole scrise de autor special pentru acest cotidian, în calitate de membru al Comisiei guvernamentale care a elaborat Schița privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România).

pachetul de revendicări satisfăcute, **dar va adânci criza moștenită, ridicând enorm costurile sociale și generale, interne și externe ale tranziției**“ (subl. ns.).

“Schița” preconiza ca introducerea convertibilității leului - să se realizeze, **cu condiția asigurării unei rezerve valutare de 3-3,5 miliarde dolari și a practicării metodelor uzuale pe plan internațional de protecție a monedei naționale** (pag. 20).

Se știe cum s-a procedat în practică și ce rezultate negative s-au recoltat.

E notoriu - și tragic - faptul că respectivele condiții **minim necesare** nu s-au întrunit și că dintr-un complex de cauze obiective, dar mai ales subiective, psihologice și psihosociale (mai exact psihosociopolitice) atent “monitorizate” (dirijate) internațional, avertismentul formulat în “**Schiță**”, dar și în multe alte luări de poziție ale economiștilor și ziariștilor competenți în materie de economie, au fost **practic** ignorate, ajungându-se nu la resorbția sau diminuarea fenomenelor de criză ci la adâncirea acestora până la starea economică caracterizată prin termenii: **dezastru, degringoladă, catastrofă, marasm, haos, colaps, “bulgarizare”**.

Cercetările Institutului de Cercetare a Calității Vieții au pus în evidență măsura degradării nivelului de trai și calității vieții populației, proporțiile pe care le-a luat sărăcia, ca urmare a unei politici economice neconforme cu proiectele inițiale și promisiunile făcute, neconforme cu posibilitățile reale de care dispunea economia românească la finele anului 1989 și în anii următori (Vezi bibliografia).

Nu poate să nu se observe atenția acordată în “**Schița...**” **disjunctiei** între protecția socială și “ajutorul social”, care stimulează atitudini pasive de resemnare, care transformă grupuri sociale în “milogi”, în loc să stimuleze o poziție activă de autosusținere. Ori, termenul: “protecția socială față de dezechilibrele economice și sociale” atrage atenția și tindea să canalizeze eforturile colective spre zona vitală a producției și productivității muncii, a calității produselor, a angajării maxime a forței de muncă (protecția **împotriva** șomajului deci, nu numai protecția temporară a șomerilor). Politicile de “**protecție socială**” nu trebuie identificate - în viziunea autorilor Schiței... - cu cele de “**asistență socială**” cu atât mai mult cu cât în primul concept intră și “**protecția consumatorului**” și “**protecția mediului ambiant**”.

Este interesant să se constate că și după noiembrie 1996, când s-a instituit o nouă Putere și o nouă politică economică (“terapia de șoc”), ideea protecției sociale merge în continuare și mai accentuat pe linia contrară preconizată de “Schiță”. Astfel s-a adoptat - inclusiv în Bugetele pe 1997 și 1998 - soluția alocării de resurse pentru păturile “cele mai defavorizate” (practic cele mai sărace), pentru compensarea cu 6-12-20 salarii a unor categorii de oameni trimiși în șomaj ca urmare a restructurării activității economice prin lichidare sau scoatere la licitație. Efortul financiar investițional și creșterea

economică au fost amânate din 1997 în 1998 și din 1998 pentru finele secolului...

Faptele, rezultatele **concrete**, vizibile ale activității în diferite sectoare vitale vieții economico-sociale înscrise pe o curbă descendentă au demonstrat că factorii de conducere politică au adoptat succesiv **decizii eronate**.

“Evoluții dezastruoase ale economiei noastre... este expresia modului în care a fost înțeleasă, proiectată și desfășurată această tranziție”¹.

“Este foarte greu de stabilit care este cea mai gravă eroare economică, din două motive: în primul rând, pentru că **sunt** foarte multe grave, iar în al doilea rând, pentru că majoritatea lor constituie **o continuare și o amplificare a erorilor** comise în perioada 1990-1991. Guvernul Stolojan nu a remediat erorile guvernării Roman, ci doar le-a gestionat”².

De ce, cum se explică asemenea decizii luate evident de oameni, de colective de oameni?

Nu pot fi formulate răspunsurile întemeiate, explicații raționale fără a ne adresa factorilor psihologici și psihosociali, conjuncturali și **climatului** în care s-au luat respectivele decizii, **stărilor de spirit** tensionate și confuze pe care le traversa organismul social, bulversarea comunicării sociale. Îndrăznim să afirmăm că, în ultimă instanță, tocmai acești factori sunt răspunzători de evoluțiile negative. Ne putem imagina (din păcate numai imagina, acum **post factum**) pe ce linie de evoluție s-ar fi înscris, ce rezultate, ce performanțe ar fi realizat sistemul economico-social, dacă ar fi acționat factori psihosociali **pozitivi**, favorabili adoptării și mai ales realizării unor decizii adecvate de politică economică, corespunzătoare intereselor naționale, dacă s-ar fi obținut înțelegerea populației privind obligativitatea unui raport echilibrat între producție-productivitate și salarii (venituri), a păstrării patrimoniului național de valori materiale și bunuri culturale ș.a.m.d.

La întrebarea: cum anume s-au creat și menținut atâta timp stările de spirit tensionate aproape ritmic, răspunsul este: prin limbaj-comunicare, prin alimentarea sistematică a conflictelor și adversităților politice, prin reaprinderea lor când se creau condiții de calmare și normalizare a climatului psihosocial (campanii de presă, greve și manifestații, monarhiade, proclamații etc.). În numele rostirii adevărului și numai adevărului, au proliferat multe falsuri; în numele democrației, s-a dat curs unor atitudini nedemocratice, anarhice, destabilizatoare, de incitare și tulburare a ordinii publice de erodare a autorităților statului, de ațâțare a unor categorii sociale împotriva altora pentru a se bloca un minimum consens și unitate națională, atât de necesare în perioade de criză și primejdii.

¹ Vasile Pilat, Convorbiri libere despre tranziție (I), în *Revista 22*, nr.31 din august 1992, pag.13.

² Al.D.Albu, “Erorile comise au fost multe și toate grave”, răspunsurile la o anchetă a ziarului “MERIDIAN” din 5 ianuarie 1993.

Până și un intelectual, critic literar, devenit om politic, Nicolae Manolescu va distinge două etape în schimbările politice din România, cea dintâi (decembrie 1989 - septembrie 1991) caracterizându-se prin "manifestații și lupte de stradă, radicalism, negativism, maniheism (cei buni versus cei răi) și anticomunism visceral" ("Dreptul la normalitate" în revista Secolul 20, nr. 11-12 din 1996 pag. 22).

Criza economică ce se va contura din 1990-1991 și se va amplifica an cu an până azi se originează în politic, în crizele politice succesive, iar acestea în psihologic, în criza psihosocială. Faptul că în loc să se ajungă la un **minim consens politic** în jurul interesului național - care cerea stabilitate și calm social - s-a mers **exclusiv** pe calea confruntărilor politice violente, de stradă¹, pe calea excluderii reciproce de pe arena politică, a **intoleranței** incompatibile cu dialogul și compromisul - a împins pe plan secundar și chiar a lăsat "în voia soartei" gospodărirea economiei naționale, patrimoniul național, creându-se toate condițiile pentru o criză din ce în ce mai gravă pe termen lung.

O analiză de factură științifică, temeinică a situației actuale a României au întreprins Asociațiile de economiști și reprezentanții unor instituții academice în "apelul în vederea scoaterii economiei românești din criză și asigurarea dezvoltării țării" adresat președinției, guvernului, parlamentului, partidelor politice și societății civile din România - publicat în ziarul Economistul din 3-4 aprilie 1998. Este vorba de o analiză autorizată, sustrasă ipotecilor politice conjuncturale și, de aceea, merită a fi reprodușă aici, cu atât mai mult cu cât presa cotidiană nu și-a făcut datoria de a comunica și comenta aprecierile din acest document.

"APELUL" pornește de la constatarea că:

În întreaga perioadă ianuarie 1990-martie 1998, ca o acuzitare a dezechilibrelor acumulate, dar și datorită însemnatelor deficiențe ale strategiei de reformă, economia a fost supusă unor grave stări de criză, zguduită de puternice valuri inflaționiste, procese de decapitalizare și dezindustrializare, devalorizarea dramatică a monedei naționale, îngustarea severă a pieței interne, pierderea piețelor externe tradiționale, declinul pronunțat al producției naționale, accentuarea dezechilibrelor balanței comerciale și de plăți, blocarea mecanismelor economiei reale și ale celei monetar-financiare, lichidarea la întâmplare a întreprinderilor, ca și funcționarea haotică a cadrului juridic și instituțional al întregului proces de reformă.

A crescut gradul de sărăcie a populației, șomajul cuprinde tot mai largi grupuri sociale, s-au redus îngrijorător numărul populației, natalitatea și nivelul

¹ Începând încă din 12 și 28-29 ianuarie 1990, continuând în 18 februarie, 19-21 martie la Tg. Mureș, 13-15 iunie 1990 (după primele alegeri libere din 20 mai), Piața Universității etc., 25-27 septembrie 1991 (ultima mineriadă cu deznodământ politic). O prezentare detaliată, bazată pe documente, în cartea "Viață politică între violență și dialog" de Ion Iliescu, Ed. Sincron, 1998.

educativ, s-a mărit rata de morbiditate, concomitent cu diminuarea speranței de viață la naștere, se accentuează procesul de îmbătrânire demografică, numărul pensionarilor depășește pe cel al salariaților, fenomenele de delincvență și excluderea socială se înmulțesc, începe un proces de atacare a însăși bazelor biologice ale națiunii. Aceasta dovedește o dată mai mult caracterul eronat al concepției de reformă aplicată până acum, ruptă fundamental de condițiile și nevoile economiei românești, deseori intrând deschis în contradicție cu interesul național.

Sunt sesizate aici determinări psihologice și psihosociale ale crizei economice ("concepția eronată asupra reformei, neînțelegerea și neluarea în considerație a condițiilor și nevoilor economiei românești, lezarea intereselor naționale"), precum și consecințele psihologice și psihosociale ale politicilor economice greșite asupra stărilor de spirit ale populației (dezamăgirea, pierderea încrederii în reformă, a răbdării, riscul unor tensiuni sociale). Sunt, pe drept cuvânt criticate practicile de elaborare a strategiilor și măsurilor economice în "birourile politico-clientelare îngust interesate, care nu se bucură de încrederea și sprijinul populației și nu exprimă interesul național".

Principalele capitole ale apelului lansat de oamenii de știință și economiști din structurile active ale societății se refera la: necesitatea unor strategii și programe concentrate pe bază de eficiență economică, ecologică și socială, elaborate de specialiști români; crearea de structuri economice operaționale și moderne, dezvoltarea selectivă a industriei, oprirea declinului și relansarea industriei; punerea în valoare a potențialului agriculturii; privatizarea și restructurarea după criterii economice, sociale și ecologice; o structură socială bazată pe clasa de mijloc; deblocarea financiară și rolul activ și pozitiv al statului în economia de tranziție.

Experiența de până acum, necesitățile presante ale deblocării economiei, precum și riscul pierderii încrederii și răbdării populației, care a ajuns să fie saturată de conflictele politice, fac imperativă renunțarea la partizanatul politic orb în materie de reconstrucție economică, operațiune care ar trebui supusă nu opțiunilor ideologice, ci legilor economice și unor rigori tehnice, slujite de specialiști.

3. Determinări psihologice și psihosociale ale crizelor politice

Conceptul de **criză politică**, poate și trebuie privit într-un sens **larg** și în altul **restrâns**, luînd drept **criterii** de apreciere **duratele** și **sfera de cuprindere** (orice criză **guvernamentală**, chiar dacă se repetă periodic este de relativ **scurtă durată** și **nu afectează de regulă sistemul politic** ca atare, fiind o criză în sistem: dar sunt și crize politice **de lungă durată** - decenii întregi - crize istorice, crize **de sistem** social-politic-economic-cultural.

Crize de sistem și crize în sistem

În perioada 1944 - 1989 România a intrat și s-a aflat într-o criză politică de sistem cu diferite etape, dar în esență o criză a democrației (nu luăm aici în considerație perioada istorică 1938 - 1944 de dictatură regală și militară). Deoarece la un moment istoric dat România cunoscuse un sistem politic democratic, cu particularitățile și limitele sale, instaurarea regimului totalitar, anti-democratic a reprezentat **o lungă** perioadă de **criză politică de sistem**, care, prin cultul personalității și-a pus amprenta negativă asupra tuturor sferelor vieții sociale și individuale; ajunsă la apogeu, devenită insuportabilă, aceasta a dus la răsturnarea violentă din decembrie 1989, la sfârșirea regimului politic dictatorial.

Această îndelungată criză politică de sistem, își va prelungi efectele nocive și în epoca post-revoluționară, ce sub numele de tranziție va avea să cunoască o succesiune de crize politice segmentale, care nu numai că nu s-au încheiat în noiembrie 1996 prin trecerea Puterii în mâna fostei Opoziții coalizate, ci abia au deschis un nou ciclu de crize politice.

Paginile următoare le rezervăm crizei politice declanșate în decembrie 1997 sub forma unui studiu de caz și prelungită luni de zile în 1998.

Rădăcinile acestei crize politice în sistemul creat după 1989 se află în **felul în care au fost obținute și apoi "gospodărite"** (în manieră tipic politicianistă) rezultatele alegerilor din 1996, în special ale **alegerilor parlamentare și prezidențiale** din noiembrie. În bătălia alegerilor au fost puse în lucrare toate **mijloacele de comunicare** persuasive care sunt de **natură psihosocială**.

Pe tot traiectul activităților și relațiilor politice **apelul la mecanismele psihologice și psihosociale** este extrem de important, dar el are un rol decisiv în campaniile electorale. Abilitatea psihologică și psihosociologică a sfaturilor de campanie, capacitatea lor de a crea o imagine **favorabilă** pentru liderii proprii și **nefavorabilă** partidelor și liderilor adverși sunt cele ce asigură, pe de o parte, victoria unora și, pe de altă parte, înfrângerea altora.

Analiztii politici, ca și majoritatea jurnaliștilor - ultimii contribuind masiv (chiar prin acțiunea lor continuu antiguvernamentală din anii precedenți) la victoria CDR în alegerile din 1996 - au ajuns la concluzia că principalul în campania electorală a fost bătălia pentru imagine. În acest scop s-a recurs fără scrupule la **toate mijloacele de influențare - manipulare psihologică și psihosocială**, s-au ridicat la "cote de inundație" demagogia politică, promisiunile electorale fără acoperire materială, dar cu un anume grad de credibilitate la alegători care și-au pus speranțe (exagerate, nemotivate rațional) în schimbare.

Sloganul "schimbării" atât de intens și eficient folosit de fosta Opoziție, în ciuda caracterului său vag a indus **iluzia** unei îmbunătățiri rapide ce s-ar putea datora forțelor politice CDR și candidatului acesteia la președenție (a se vedea așa-numitul "Contract cu România"). Spiritul ofensiv, chiar agresiv al propagan-

dei CDR împotriva celor de la Putere (PDSR) și a președintelui Iliescu, vehemența campaniei de presă, la care, desigur, s-au adăugat slăbiciunile și greșelile campaniei electorale a PDSR (minate dinăuntru), faptul că împotriva acestuia au luptat “pe cont propriu” și cu duritate foștii aliați - PUNR, PSM, PRM, cu candidați proprii la președenție, situându-se practic de partea Opoziției), au determinat ca o bună parte a electoratului **să voteze nu** atât pentru CDR, cât mai ales împotriva PDSR și a președintelui Iliescu. Partidele din Convenție și în special PNȚCD n-au dobândit o majoritate confortabilă, care să le asigure posibilitatea formării unui Guvern CDR, obligându-le să recurgă la o Coaliție inclusiv cu o forță politică “neprietenă”, concurentă cum era PD și cu o forță politică “toxică”, așa cum e UDMR.

Este drept că în perioada post-electorală, încă de la început (decembrie 1996) și tot mai accentuat în 1997 CDR, respectiv PNȚCD, s-a comportat **ca și cum** ar fi fost singurul învingător în alegeri, tratând algoritmul în favoarea sa, ceea ce a stârnit până la urmă reacția publică a PD, urmată de vădite orgolii rănite în cadrul CDR - la Alianța Civică, la Partidul Național Liberal, la PAR.

Astfel Coaliția, dar și CDR s-a găsit după guvernare în stare conflictuală și de disoluție într-un “război mediatic”¹ în care noile Protocoale (inclusiv de neagresiune publică) și noile organisme politice paraconstituționale (COCOPO și COCOPA) nu numai că nu au soluționat conflictele, dar au provocat o acută criză politică și guvernamentală.

Ce rol au jucat și joacă o serie de factori psihologici și psihosociali în această criză, care este vădit și o criză de încredere pe fondul unor conflicte de interese destul de serioase?

¹ În conflictul politic CDR-PD, respectiv dintre miniștrii PD și primul-ministru, căruia i-au cerut insistent demisia, aceasta din urmă le adresează în 26-27 februarie 1998 o Scrisoare de răspuns la Declarația colectivă de demisie a demnitarilor PD (din 2 februarie 1998). Dacă ziarul “Adevărul” publică scrisoarea și republică Declarația - ceea ce constituie un gest de corectă și obiectivă informare a publicului - redacția “nu scapă ocazia” de a oferi un titlu “cu tâlc”: RECHIZITORIU SAU TESTAMENT? (plus o fotografie care îl arată pe Ciorbea crispat sub care stă scris: “Zâmbetul unui om nevoit să se retragă și care nu mai are nimic de pierdut”. Ziarul “Republica” titrează: “În fața catastrofei, Ciorbea aruncă toate pisicile moarte în curtea PD” și publică editorialul “Cârma lui Ciorbea s-a rupt și navigăm după stele”. Ziarul “România liberă”: “Premierul răspunde acuzațiilor aduse de către ex-miniștrii PD”. Ziarul “Cronica Română”: “Ciorbea către criticii săi din PD: “Nu sunt suficient de șmecher pentru a participa la împărțirea cașcavalului”. Ziarul “Evenimentul zilei”: “V. Ciorbea atacă PD din toate pozițiile”. Ziarul “Național”: “Ciorbea necruțătorul, cu un editorial al lui I. Cristoiu; “Muribundul Victor Ciorbea e sănătos, bine mersi”. Ziarul “Libertatea”: “În guvernul Ciorbea a început un nou război. Premierul îi acuză dur, într-o surprinzătoare scrisoare deschisă, pe foștii miniștrii ai PD. El amintește de organele de anchetă”.

Dacă se compară comportamentul, atitudinile și limbajul politicienilor de după alegeri, respectiv după instalarea la Putere a unora și în Opoziție a altora, cu cele de dinaintea alegerilor, respectiv din campania electorală, se constată **o diferență radicală**.

E o banalitate constatarea - amară pentru alegători, dar mereu repetată - că cei ajunși la Putere "uită" promisiunile din campanie, "uită" să-și mai contacteze alegătorii, să mai țină cont de doleanțele lor, ba chiar ridică bariere de tot felul și îngustează la maximum căile de acces către ei (audiențe, etc). Din **solicitat** alegătorul devine **solicitant**, ținut la uși și pe scări, amânat, refuzat și nu arareori chiar batjocorit. În loc de soluții și satisfacții, alegătorii au parte de justificări și explicații. Superflue. Cinice.

De la atitudinea curtenitoare din timpul campaniei de alegeri, cetățeanul se trezește în fața unui munte de aroganță, dispreț, ignorare. Este de amintit între altele atitudinea guvernanților față de doleanțele personalului din sistemele sanitare, și de învățământ din perioada alegerilor și tratamentul aplicat acelorași cetățeni în timpul grevelor din februarie 1998.

Criza autorității de stat

În manieră tipic jurnalistică, dar uneori și sub influența analiștilor politici, criza politică este dacă nu redusă, cel puțin **identificată** cu crizele raporturilor dintre partidele reunite în Coaliție, cu criza guvernamentală, cu criza parlamentară, sau cea din rândurile Opoziției. Fără a subaprecia importanța și efectele negative ale acestor crize - provocate, la rândul lor în mare măsură de criza psihosocială de încredere - trebuie accentuat că **cea mai gravă și nocivă criză este** criza de autoritate a statului, este subminarea forței acestuia de a apăra și promova interesele vitale **ale întregii** națiuni, independența și suveranitatea țării, unitatea și integritatea teritorială, patrimoniului de valori materiale și spirituale ale națiunii române.

O înțelegere complet greșită a democrației, care conduce la opusul ei - la uzurparea ei - este ideea (și practica) potrivit căreia partidul sau partidele majoritare în Parlament care formează guvernul se identifică cu statul, uzurpându-i prerogativele, confundând politica de partid cu politica statului, stat care reprezintă (trebuie să reprezinte) interesele tuturor cetățenilor și nu doar ale alegătorilor partidului (partidelor) aflate **temporar** la Putere.

În decurs de doi ani, Coaliția CDR-USD-UDMR a demonstrat că **partidele componente sunt interesate prioritar de puterea lor în Stat**, și nu de puterea, autoritatea și funcționalitatea Statului, instituțiilor și organismelor sale funcționale. Prin "algoritm" s-a ajuns la **o divizare și dezarticulare** a organismului numit stat, la o slăbire accentuată a tuturor celulelor sale, la atrofierea și dereglarea activităților instituțiilor statale cu funcții interne și externe vitale.

Ce fel de stat este - poate fi - acela în care care ministerele sunt transformate în feude (și chiar sedii) de partid, în care Fondul Proprietății de Stat e

transformat în Fondul proprietății unui partid de guvernământ, în care Guvernul se substituie Parlamentului și Președinția organelor de justiție și chiar organismelor economice interne și externe?

Un organism existențial fundamental al statului ca atare, nepolitic, cum este armata, a ajuns să fie obiect de atacuri și, din nefericire, de demolare chiar din inițiativa și din nepăsarea unor factori politici zice-se “statali” (așa-zisa “reorganizare” prin **diminua**re a forțelor armate și a înzestrării ei tehnice, finanțare cu totul insuficientă, atacarea iresponsabilă a structurilor informative, a prestigiului armatei și profesiei militare, remorcarea la interesele militar-strategice ale statelor străine prin așa-numitele “parteneriate pentru pace”, care “justifică” tot felul de manevre militare pe teritoriul național).

De maximă gravitate este îngustarea până la anihilare a diferenței calitative dintre **interesele de partid și interesele de stat**, dintre liderii de partid și oamenii de stat. Degeaba se numesc consilierii - Președinției, ca și cei ai Guvernului - “consilieri de stat” când ei acționează ca niște activiști de partid, ce folosesc atribuții și prerogative statale în interesul exclusiv al partidelor aflate la Putere, în special interesele PNȚCD, așa cum au dovedit, din nou, reacțiile guvernamentale și prezidențiale la “Afacerea Țigareta-SPP” (aprilie-mai 1998). Și cât de semnificativ este **refuzul categoric** al PNȚCD de a se constitui o Comisie Parlamentară de supraveghere a anchetelor în afacerile recente de contrabandă de către “organele abilitate” (mai degrabă, neabilitate și diriguite de factori de putere, interesați în mușamalizarea acestora).

Miniștri, chiar dacă sunt desemnați și aleși din rândurile partidelor ce formează **provizoriu** majoritatea parlamentară, au obligația elementară să fie oameni de stat, adică slujitori ai intereselor statului român ca întreg, ca entitate politică unică și unitară, nu ai intereselor înguste și conjuncturale de partid. Miniștrii sunt membri ai Organului Administrației Centrale de stat, și nu ai BCCC, ai Comitetelor Permanente sau Executive ale partidelor și sunt obligați să se conformeze numai legilor statului, și nu statutului unui partid sau altul.

Împărțirea, divizarea statului pe “căprării” politice, considerarea fiecărui minister sau organ de stat central și local “obținut” prin algoritm ca un “**dominion**”, ca o **proprietate** a partidului respectiv, nu are nimic comun nici cu prevederile constituționale, nici cu interesele poporului român.

Dar, algoritmul trebuie privit și tratat prioritar din unghiul de vedere al efectelor sale asupra unității și funcționalității statului român, conform prevederilor Constituției.

Statul român - și nu partidele politice sau coalițiile provizorii de partide și partidușele - constituie **garantul existenței și perpetuării națiunii române**, stâlpul de rezistență al edificului **istorico-geografic, economico-social, cultural-lingvistic, religios și psihosocial** numit România.

Criza politică și criza economică

Sociologul Alin Teodorescu remarca, pe drept cuvânt că: "Problema noastră, a României nu este de a distribui resurse, care de altfel au dispărut, ci de a crea resurse. Creatorii de resurse pentru România nu sunt politicienii".

Criza economică este, fără îndoială, aceea care afectează majoritatea covârșitoare a populației, exprimată în scăderea drastică a nivelului de trai, în coborârea generalizată a calității vieții, afectând pe termen lung starea națiunii, inclusiv în dimensiunile ei biologice.

Dar în cazul concret al țării noastre, **una dintre principalele cauze ale crizei economice a constituit-o și continuă să fie cascada de crize politice**, am spune criza politică totală. La rândul ei, aceasta are izvoare și determinări de natură psihologică și psihosocială.

Formularea și promovarea, adesea cu fanatism, a unor doctrine și **concepții** politice ce se exclud reciproc sau se concurează cu cerbie, **refuzul dialogului** politic civilizat, acuzele, învinuirile, atitudinile intolerante, crearea și întreținerea unui climat dominat de antagonisme au dus la **decizii și acțiuni de politică economică contrare intereselor țării și ale populației**.

Legislația economică a fost și continuă se fie - terenul unei lupte politice înverșunate, conducând la multe soluții nefavorabile unei dezvoltări economice sănătoase, stimulării agenților economici mici și mijlocii, diminuării evaziunilor fiscale, economiei subterane și contrabandei. **Sentimente** de instabilitate și neîncredere sunt generate de frecvențele modificări legislative și normative, generate tot sub presiune politică sau cauzate de grabă și incompetență. **Mentalitățile**¹; practicile birocratice și fenomenele de corupție - transformate în teme de lupte politice - deteriorează mediul economic.

În evoluția zig-zagată a crizei politice în general, a celei din 1997-1998 în special, **încărcătura psihologică și psihosocială** a termenilor reformă și privatizare a jucat și joacă un rol aparte.

În primul rând, în jurul Reformei și Privatizării s-au centrat principalele dispute și conflicte între partidele Coaliției guvernamentale, îndeosebi între PD și PNȚCD care au dus la ieșirea din guvern a miniștrilor PD și, după 3 luni, la revenirea acestora sub bagheta unui nou prim-ministru, care gestiona un program și un buget al vechiului cabinet. Sâmburele conflictului și al crizei politice rămâne Reforma și Privatizarea, disputele continuând să se acutizeze pe măsura eforturilor de realizare a măsurilor cerute de Reformă și Privatizare, care se lovesc perpetuu de "cerințele" algoritmului (semnificativă a fost reacția dură a unor lideri PNȚCD la măsurile de înlocuire a Consiliului de Administrație ale RENEL, ROMGAZ și Petrotel, luate la finele lunii mai 1998 (de ministrul PD al industriei)).

¹ Vezi nr. 29-30 al Revistei Sfera Politicii consacrat în întregime mentalităților (1995).

În al doilea rând, criza este întreținută de percepția populației despre Reformă și Privatizare. Imună la teoretizări și explicații, populația identifică Reforma cu flagelul șomajului, al inflației, al scăderii puterii de cumpărare și creșterii insuportabile a costului vieții (alimentelor, întreținerii locuințelor, energiei și combustibilului, medicamentelor și asistenței medicale, cheltuielilor de școlarizare etc.).

Apelurile repetate ale guvernanților privind necesitatea suportării “costurilor Reformei” în perspectiva unei viitoare (probabile) ameliorări a traiului nu mai pot avea ecou în rândurile populației. La rândul ei **Privatizarea** este privită și percepută de populație ca o demolare și deromânizare a avuției naționale, un prilej de afaceri avantajoase pentru o minoritate privilegiată și protejată politic (Presa este plină de semnalarea neregulilor și ilegalităților în privatizări efectuate de FPS în paguba avuției naționale¹).

În al treilea rând, Reforma și Privatizarea sunt obiect de luptă politică între Opoziție și Putere, rezultatele acestei lupte ducând la perpetuarea și adâncirea crizei politice, care se manifestă tot mai mult ca o criză a respectării principiilor democratice în interiorul statului și în viața socială.

Crizele politice - criză a democrației. Instabilitatea și confuziile legislative, politizarea excesivă a aparatului de stat și economic central și local, efect al algoritmizării, ciocnirile de interese politico-economice și denigrarea reciprocă a liderilor politici cu funcții, au condus la o gravă diminuare și chiar subminare a autorităților statului și organelor sale, ceea ce reprezintă un factor **psihosocial** cu acțiune paralizantă, negativă.

În spatele tuturor tipurilor și formelor de criză politică, ai cărei protagoniști sunt oamenii politici, se află factori de ordin psihologic și psihosocial (aroganța, orgolii, antipatii, lupta pentru supremație și privilegii) care alimentează stările conflictuale din interiorul Coaliției guvernamentale, din interiorul partidelor și formațiunilor politice.

Un fenomen tipic în viața partidelor și formațiunilor politice post-decembriste românești sunt sciziunile, dezertările, transformarea amicilor politici în inamici, ai aliaților în beligeranți. (Spre exemplificare, a se vedea analiza publicată în România liberă din 26 mai 1998 sub titlul “Mișcarea liberală din România după 1989”).

Cauzalitatea acestui fenomen - cu grele consecințe pentru soarta națiunii noastre și așa aflată în mari dificultăți și pericole - este de natură psihologică și psihosocială: interese, orgolii, intrigă, sete de putere și avere, concurență, șantaje, infidelitate, sperjur, frică. Toate avatarurile relațiilor interpersonale cu încărcătura lor de simptome - antipatie, invidie, ură etc. își găsesc expresia

¹ A se vedea, de exemplu, pagina publicată în Evenimentul zilei din 16 martie 1998 sub titlul “Privatizările FPS au dus la ruinarea patrimoniului național” - interviu acordat de Titu Dușu, șeful Corpului de Control al primului ministru.

și manifestarea paroxistă înăuntrul microgrupurilor de conducere politică instalate în fruntea partidelor sau care vor să înlocuiască conducerile instalate.

Un climat conflictual, mereu regenerat de crize politice, caracterizează raporturile dintre Putere și Opoziție, dintre organismele politice statale și societatea civilă, cu variatele ei forme de organizare și manifestare publică. (Un exemplu semnificativ l-a constituit autosuspendarea Alianței Civice din CDR, conflictul public dintre reprezentanți ai acesteia și guvernare, respectiv președinție în primăvara anului 1998. Expresie a nemulțumirii și îngrijorării față de efectele dezastroase ale crizei politice și metodelor de guvernare actuale este și constituirea în mai 1998 a Forumului Democrat din România, ca formă de organizare a societății civile, alcătuită din reprezentanți ai intelectualității cu vederi de stânga, un gen de alternativă la GDS și Alianță Civică).

Faptul că în arièr-planul crizei politico-economice se află factori psihologici și psihosociali e demonstrat de insistența politicianilor și jurnaliștilor asupra moralității. Discuția e și ea marcată de partizanat politic, morala și moralitatea fiind utilizate ca niște ghiulele de aruncat în capul adversarilor politici¹.

De aceea, aceste dispute nu calmează și nu normalizează climatul social și politic, ci abia îl tensionează, lărgind terenul de conflicte și nu șansele de reconciliere.

Ca și disputele nesfârșite pe tema **democrației**, cele legate de raporturile dintre politică și morală suferă, pe de o parte, de **partizanat și deci de subiectivism** și, pe de altă parte, de **ipocrizie**, fiecare protagonist considerându-se **pe sine** purtător și reprezentant al valorilor moralității și democrației, refuzând acest statut, fie și parțial, adversarilor politici. Fosta Opoziție, actuala Putere se autoconsideră și se autoprezintă ca **adevărata** "forță democratică și morală" - în ciuda comportamentelor contrare ale unor reprezentanți ai ei -, iar fosta Putere și actuala Opoziție este calificată în bloc ca antidemocratică și imorală. Lucrurile sunt uneori împinse până acolo încât nu se recunoaște acesteia nici **dreptul** de a fi sau de a aspira la spirit democratic și moralitate. (De exemplu, într-o Tabletă din România liberă - 21

¹ În opinia țărănistului Ctin. M. Șerbănescu, publicată de *România liberă* (22 mai 1998) sub titlul "Provocare la reflecție" guvernarea fesenistă e apreciată ca o "sfidare a moralei", iar PD, PDSR, chiar PNL nu s-ar avea bine cu moralitatea, schimbarea premierului Ciorbea făcându-se "în disprețul moralei și dreptății". Octavian Paler pune sub semnul întrebării calitatea de "cenzor moral" a Alianței Civice (România liberă din 22 mai 1998) dar nu cruță nici un partid de la putere și din Opoziție, incriminându-le imoralitatea. Valerian Stan într-o "scrisoare deschisă" din 18 mai, îl acuză pe Emil Constantinescu de "putreziciune morală" ("Cotidianul din 19 mai 1998)! formulând imperativul accelerării reformei morale - condiție a reformei societății românești. După părerea lui Tudor Mohora (P.S.) "reforma morală încă n-a început în România" ("Cronica română din 16 mai 1998").

mai 1998 - Gabriela Adameșteanu apreciază crearea Forumului Democratic din România ca **“o nouă diversiune pedeseristă”**, iar editorialul lui Adrian Halpert din Libertatea - 21 mai 1998 - pe aceeași linie consideră că **“PDSR și-a confecționat o caricatură de alianță civică”**, refuzându-se astfel în mod “democratic” altor persoane decât cele aflate la GDS etc. calitatea și dreptul de a fi componenți ai societății civile, acest “drept” fiind considerat ca monopol al CDR!

Un exemplu am spune clasic, de **ipocrizie morală** în politică l-a oferit grupul de persoane care în 1997 s-au desprins din PDSR formând partidul Alianța pentru România pe al cărui steag s-a înscris lozinca **“O nouă politică, un altfel de a face politică, o nouă morală politică”**. Dacă nici sciziunea ca atare nu e prea morală (dar e frecventă în politică), cu atât mai imorală e folosirea abuzivă a calității de parlamentar **obținută pe listele și în contul partidului recuzat** (PDSR) și formare chiar a unui grup parlamentar (cu PSDR) sub sigla unui partid care n-a participat la alegeri și n-a avut electorat propriu. O asemenea “morală” politică nu poate decât să compromită clasa politică în ochii alegătorilor și să compromită principiile democratice.

Dacă luăm în considerație și rolul bivalent al mass-media în viața noastră socială (de care ne vom ocupa separat) se dovedește valabilă teza că actuala criză politică din România este o criză gravă a democrației.

Iată de ce afirmăm cu toată convingerea că actuala criză politică este efectul nu doar a unor ciocniri de orgoliu, unei sarabande de declarații și acuze ale unor membrii ai Coaliției, ci reprezintă o veritabilă și gravă criză a democrației, a libertăților civice, a securității și demnității naționale.

Ecranul politic - datorită mass media - este pe trei sferturi ocupat de criza politică, mai exact de succesiunea, crizelor politice. Dacă acestea s-ar rezuma la ciocnirea și măcinarea formațiunilor politice între ele și la rivalitățile abundente din interiorul lor, lucrurile n-ar fi extrem de preocupante. Dar **crizele politice afectează funcționalitatea și stabilitatea statului român**, acutizează criza economică și **adâncește criza psihosocială de încredere pe plan intern și internațional**.

“Ecranizarea” (mediatizarea) excesivă a crizei politice și a disputelor **verbale** pe tema responsabilității perpetuării ei, împinge pe al doilea plan criza economică, dar și alte crize, cum sunt criza demografică (chiar biologică a populației României) și criza ecologică. Desigur, criza economică este, de fapt, cea mai gravă în manifestări și consecințe și cel mai greu de gestionat, date fiind și încrengăturile sale internaționale.

Nu vom subaprecia efectele negative ale crizei politice, întrucât, în esență, ea este o criză a democrației instituite după 1990 și dezvoltate instituțional și legislativ până în 1996, inclusiv prin transferul pașnic al puterii în mâinile fostei Opoziții. Tocmai în acest interval foarte frământat, s-a instituit **pluripartidismul**, au avut loc **alegeri libere**, s-a asigurat deplin **libertatea presei**, s-a adoptat, inclusiv prin referendum, **Constituția republicană**, evo-

cată azi la tot pasul, s-a pornit pe drumul economiei de piață, privatizării, reformei economice, legislative, în învățământ etc, s-au creat premisele organizațional - instituționale și legislative pentru integrarea europeană și euro-atlantică a României.

Izvoarele crizei (crizelor) politice **actuale** se află în Alianța electorală între forțe politice eterogene (CDR, USD, UDMR) și, mai ales, în Coaliția "contra naturii" a acestor forțe și în Algoritmul menit să împartă "beneficiile electorale" la centru și în teritoriu. Dacă anul 1996, an electoral, a fost păgubos pentru economie și reformă, în genere, pentru funcționarea aparatului economic și al administrației de stat (aflat în expectativa rezultatelor alegerilor locale, parlamentare și prezidențiale), anul 1997 a fost și mai păgubos pentru economie, reformă și funcționalitatea mecanismului economic și administrativ, pentru că a fost anul luptei fâțișe și surde pentru achiziționarea funcțiilor în toate domeniile și la toate nivelurile pe criteriul fidelității partinice, rudeniei, prieteniei și nu al competenței profesionale și integrității morale.

În trecut, dar mai ales în prezent, **politizarea excesivă și neadecvată** a măsurilor economice, tehnice, menite a da curs unei Reforme, care să servească efectiv redresării economiei naționale, adoptarea unor decizii economice nu pe criterii de eficiență economică și interes național, ci în virtutea unor interese politice, implantarea "oamenilor de încredere" în posturi cheie, în-sărcinați să îndeplinească cu orice preț aceste decizii partizane, sunt de natură să agraveze criza economică și nu să o elimine.

Eliberați de constrângeri politice (eufemistic numite "suport politic"), economiștii, finaiștii, experții de toate categoriile ar găsi și propune căi mai realiste și eficiente de ieșire din criza economică decât o fac liderii politici aflați în vrajă perpetuă, robiți (pre)judecăților și orgoliilor lor "politice".

O guvernare responsabilă s-ar ocupa **prioritar** de soluționarea (absorbirea) crizei **economice** și, odată cu ea, a crizei demografice, cu note atât de grave (scăderea natalității, creșterea mortalității, îmbătrânirea populației), ca și a crizei ecologice tot mai acute și cu efecte pe termen lung dintre cele mai serioase.

Privire de ansamblu

Din motive eminamente **politice** - ale luptei pentru Putere - în întreaga perioadă de după decembrie 1989 **climatul social a fost intens poluat**, în special prin intermediul mass-media, total liberalizate, provocându-se o gravă și prelungită criză psihosocială.

Aceasta a constat și constă în:

- **o culpabilizare** generalizată în raport cu perioada istorică anterioară lui 1989; după noiembrie 1996 s-a ajuns la o culpabilizare la pătrat prin "denunțarea" și condamnarea vehementă a "ultimilor șapte ani".
- **o atitudine negatoare** cvasi-totală de tip neo-proletcultist față de perioada ultimilor 25-45 de ani din existența istorică obiectivă (fără alternativă) a poporului român, perioadă care - în diverse grade a avut, într-adevăr, caracter distructiv, abominabil (în special perioada

1945-1947; 1948-1964) - dar și ani de creștere economică, ameliorare a traiului populației, de restituire și creație culturală națională, de deschidere către lume (inclusiv spre Apus) și cooperare internațională benefică (anii 1967-1983).

- **o conflictualizare** accentuată și artificială a raporturilor dintre categoriile și clasele sociale, o gherilă a "românilor contra românilor" "motivată" politic și o recidivă provocată a conflictelor inter-etnice (maghiaro-române, declanșate la Târgu Mureș în martie 1990 și întreținute sistematic de UDMR).
- **o răsturnare a scării și sistemului de valori**, fără ca realmente să se schițeze și să se cristalizeze un nou sistem de valori valabil, în spiritul continuității istorice și respectării personalității națiunii române.
- **o demolare a autorității statului** și organelor sale fundamentale, paralizarea sa în fața unei adevărate invazii străine, în raport cu atacul la legalitate și deci în raport cu criminalitatea de toate genurile.
- **o stare de neliniște și confuzie perpetuă, de teamă și neîncredere**, dublată de "invazia" mediatică străină, respectiv occidentală, cu ceea ce are acesta mai rău și imoral.
- centrarea, orientarea preocupărilor sociale spre **consum și achiziție**, spre obținerea de avantaje nejustificate economic și moral și nu spre producție, muncă, disciplină, spirit de economie și creație; **exacerbarea individualismului și explozia infraționalității mărunte și de anvergură**; exploatarea naivității și credulității populației, îndelung încorsetată în sisteme rigide de obținere a veniturilor ("înflorirea" înșelăciunilor de tot felul, de la cele "tradiționale" la cele "noi", "gen" Caritas, Fonduri Mutuale, concursuri cu premii substanțiale sau derizorii etc.).
- **o creștere**, "peste cota de inundație", **a nervozității și agresivității** individuale, de grup și colective, - agresivitate fizică și morală, agresivitate psihosocială prin mass-media;
- **devalorizarea bunului simț**, respectului, sfielii, politeții din raporturile sociale, publice, de vecinătate și familiale.

Climatul politic al anilor de după revoluția din decembrie 1989 a fost și este viciat de o mulțime de **etichetări și sloganuri** cu funcții de stigmatizare și culpabilizare. Aglomerarea de etichetări, catalogări, calificative - ca să nu mai vorbim de insulte și expresii de mahala de care e plină mass-media, au substituit și chiar eliminat **disputa de idei** din viața noastră social-politică, dialogul autentic, bazat pe fapte și argumente logice, și nu pe atacuri suburbane la persoană, la viață privată. Și astăzi presa noastră scrisă și audio-vizuală e plină de invective, de acuze și "demascări" care infestază climatul social general, stimulează adversități artificiale. Oamenii - scria psihosociologul francez Abraham Moles - se trezesc **"pe terenul de luptă al diferitelor**

slogane grosolane, schematice, care exercită asupra lor o influență depresivă" ("Sociodinamica culturii", Ed. științifică, 1974, p.386).

Faptul rămâne acesta: canalele comunicațiilor sociale sunt periodic inundate de false probleme, de false primejdii, care au ca efect, pe de o parte, **deturnarea atenției și preocupărilor publicului (populației) de la probleme reale, vitale chiar** - cum sunt cele ale redresării economice și unirii tuturor energiilor și capacităților, indiferent de opiniile politice foste sau actuale ale purtătorilor lor, în opera de reconstrucție economico-socială și morală. Pe de altă parte, efectul este **minimalizarea unor primejdii reale**, din interior sau exterior, a căror contracarare este de maximă importanță pentru prezentul și viitorul țării.

O extensie și pondere apreciabile, din păcate negative, au căpătat-o, după cum am văzut, etichetările simplificatoare, calificativele sumare, clișeele transformate adesea în sloganuri și stereotipuri. Rolul și efectele lor psihologice și psihosociale, politice, culturale nu pot și nu trebuie subapreciate, întrucât îndeplinesc funcții multiple, atât pentru cel ce le formulează cât, mai ales, pentru destinatari. **"Etichetările sunt făcute pentru eroare și nu pentru adevăr"** - a spus filosoful român Mircea Florian.

Intenționalitatea recurgerii la etichetări, la calificative simplis-te este aceea de a induce o apreciere, o opinie sau o atitudine **negativă**, devalorizantă; mai mult de a crea **stereotipii** care elimină judecata și, prin ele, de a instala prejudecăți. Căpătând "valoare" de "axiome", ele alimentează din plin comoditatea intelectuală, scutește gândirea de efort, anihilează spiritul critic. Cei ce recurg la etichetări își înlesnesc la maximum activitatea de persuasiune, de manipulare a opiniei publice prin transformarea acestor clișee lingvistice într-un slogan, care nu este altceva decât o **"formulă concisă, ușor de reținut datorită scurtimii sale și capabilă să izbească spiritul"** (André Gide, "Journal", Ed. Gallimard, 1948, p.126).

"Ștampilarea" cu un calificativ e suficientă pentru a așeza un fapt, o persoană într-o perspectivă sau postură nefavorabilă sau, după caz, favorabilă. Puternic încărcate emoțional, etichetările și sloganurile, prin aglomerare și repetare obsesivă, mătură câmpul de judecăți dubitative, de argumente și de logică.

Dacă mecanismele psihologice și psihosociale care fac posibile etichetarea și răspândirea unor sloganuri sunt mereu aceleași, ținând de caracteristicile psihologiei general-umane și de cele ale limbajului și comunicării (a se vedea cartea lui Oliver Reboul, "Le slogan", P.U.F., 1975), conținutul acestora e diferit de la o societate la alta, de la o epocă la alta. Dar ele sunt indubitabil legate de prezența în societate a unor antagonisme, ciocniri de interese, unor bătălii social-politice de diferite intensități. Este angajat aici și rolul pe care, îndeosebi în politică, îl joacă raportul dintre amici și inamici, partizani și adversari (Julien Freund, L'essence du politique, Ed Serey, 1965, cap.VII -

"L'ami et l'ennemi", p.447-537 și cap.VIII - "La dialectique de l'ami et de l'ennemi: la lutte", p.538-635).

Desigur frecvența recurgerii la etichetări și sloganuri este explicată și de particularitățile și coliziunile din viața noastră politică în perioada de tranziție și de extinderea cantitativă a **mass-media, devenită principalul vehicul de răspândire a etichetărilor și sloganurilor**, ca cea mai lesnicioasă metodă de implantare a anumitor mesaje, de influențare psiho-comportamentală a publicului.

Una din formele triste de manifestare a crizei politice post-decembriste o constituie **atitudinea partidelor politice față de Sărbătorile Naționale** (cum sunt în primul 1 decembrie, 24 ianuarie, 9 mai). Aceasta a arătat succesiv în ce măsură se indentifică sau nu respectivele partide cu idealul național și cu simbolurile naționale fundamentale, în ce măsură partizanatul și adversitățile politice viciază și umbresc participările la evenimente istorice evocatoare (ultimul dintre acestea fiind aniversarea a 150 de ani de la Marea Adunare de la Blaj din 13-15 mai 1848).

De regulă aniversările istorice au fost folosite **ca pretext** pentru propagarea unor idei politice partizane, pentru polemici cu adversarii politici, dându-se uitării **mesajul de unitate națională** ce vine din epocile trecute.

În concluzie, declanșarea, evoluția și stadiul actual - deosebit de complex și de grav - al crizei politice din România nu pot fi explicate și înțelese fără a "coborâ" la "subsolul" determinărilor psihologice și psihosociale.

La modul general vorbind, crizele politice își au originea: 1. în însăși natura (esența) politicului și politicii, teritoriu și instrument al luptelor acerbe pentru putere, "pat germinativ" al celor mai variate și acute rivalități și conflicte; 2. în caracteristicile psihologice fundamentale, universale și constante ale ființelor umane și în acțiunea, de asemenea perenă, a legilor psihosociale.

O constatare de bun simț, cu valoare de axiomă: **nu vine fiecare nouă orânduire socială, fiecare nou regim politic cu o nouă psihologie.**

Psihologia e o constantă a condiției și naturii umane. De aceea există o psihologie general-umană și o știință a psihologiei generale. Odată cristalizate, caracteristicile psihologiei umane s-au "congelat", au devenit invariante, un soi de cod (psiho)genetic ce se transmite de la o generație la alta, **fără modificări esențiale**. Dacă, noi contemporanii putem înțelege pe antecesorii care au trăit cu multe mii de ani în urmă aceasta se datorează exclusiv existenței unei matrici psihologice - intelectuale, sentimental - volitive - motivaționale - **statornice**. Dacă n-ar fi așa, atunci contemporanii nu ar putea comunica cu cei ce i-au precedat, au creat civilizația și cultura umanității și nu ar avea ce transmite urmașilor.

Dintre caracteristicile psihologice și psihosociale perene ale omenirii fac parte și încrederea - neîncrederea.

PARTEA a III-a - ÎNCREDEREA - NEÎNCREDEREA ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR SOCIALE

Motto

*“Impresia că dragostea, credința încrederea ar fi
bune în sine, iar ura, necredința și neîncrederea ar
fi rele, e cauzată de faptul că în societatea noastră
de primele ducem lipsă, celelalte existând în exces”
Konrad LORENZ*

1. Un cuplu categorial esențial

Ca și alte fapte, fenomene de natură psihosocială, încrederea–neîncrederea, fiind înscrise în fluxul vieții cotidiene, par banale și, poate de aceea, nu se bucură de o atenție **teoretică** specială, prioritară, deși se constată, până la nivelul simțului comun, impactul puternic al acestora asupra tuturor activităților și relațiilor sociale. **Sentimentele** de încredere – neîncredere se regăsesc în atitudinile, opiniile și comportamentele tuturor oamenilor, “pilotează” relațiile dintre ei și organizațiile, instituțiile sociale (statale, politice și civice), decid performanțele, succesele și eșecurile înregistrate în activitatea **tuturor** “agenților” sociali. Realmente, **nu există domeniu** al vieții sociale, tip de activitate și relație în care încrederea-neîncrederea să nu joace un rol, foarte important, adesea decisiv, fie pozitiv, fie negativ. De asemenea, este foarte semnificativ și important procesul instituționalizării acestor factori psihosociali și care constă într-un întreg sistem de garantări legale și morale, de măsuri fie preventive, fie punitive.

Tema este perenă, prezentă din vremuri imemorabile în experiența (cunoașterea) comună, empirică, în reflecția filosofică și etică, în literatură și artă, în cercetarea științifică. Ne vom opri și vom analiza dimensiunile contemporane, actuale ale acestei teme, dimensiuni amplificate de stadiul în care se află omenirea contemporană, cu caracteristicile ei atât pozitive, cât și negative, cu posibilitățile și limitele ei *actuale*. Desigur, atenția principală va fi acordată epocii de tranziție și crizei de încredere caracteristică acestei epoci.

Scopul urmărit de această cercetare, a cărei sinteză¹ o prezentăm în continuare, este de a evidenția, pe baza unor fapte semnificative, **influența decisivă a factorilor psihologici și psihosociali în provocarea sau resorbirea crizei de încredere**, care paralizează și distorsionează acțiunea

¹ “Noțiunea de sinteză nu implică pe cea de complet și nici ideea de definitiv. Orice sinteză este, se știe, fatal provizorie și fatal parțială” (D.D.Roșca, Existența tragică, București, Editura Academiei, 1968, p.16).

socială, temporar depășirea marilor dificultăți ale Tranziției și Reformei în România contemporană.

Ceea ce a caracterizat – și continuă să caracterizeze – Tranziția românească este tocmai dominarea (și chiar cultivarea intensivă, îndeosebi prin mass-media) neîncrederii reciproce, a neîncrederii populației în instituțiile sociale fundamentale ale statului, a neîncrederii între aceste instituții, totul având ca efecte perpetuarea și adâncirea crizei economico-sociale, politice și morale a societății noastre. Evenimentele anilor 1997-1998 sunt concludente.

Suntem convinși că nici cel mai mic semn de întrebare nu planează asupra locului și rolului esențial, decisiv al raporturilor încredere (credibilitate)/neîncredere (suspiciune) în constituirea, evoluția-involuția, reglarea-dereglarea, armonizarea-conflictualizarea relațiilor și activităților sociale de la nivelul interpersonal din grupurile mici, formale (instituționalizate) sau "informale", la nivelurile **intra-naționale** (inter-etnice) și **inter-naționale**. La toate aceste niveluri sunt de neconceput raporturi normale, activități eficiente, crearea, schimbul și perpetuarea valorilor materiale și spirituale, efectuarea variatei game de servicii fără "participarea" acestui factor psihosocial care este încrederea. Tot astfel cum neîncrederea, climatul psihosocial de suspiciune – fie că sunt sau nu întemeiate, motivate de Realitățile de gradul I – generează inevitabil conflicte, ciocniri, rivalități, adesea prelungite și cu urmări din cele mai grave.

Privind lumea contemporană, vom constata că factorii care generează și proliferază (între oameni, grupuri umane, națiuni, organizații-instituții etc.) neîncrederea, suspiciunile, conflictele **predomină** și sunt mai puternici decât factorii care le atenuează sau le sting. Între aceștia, mass-media a ajuns să joace un rol, din păcate, preponderent negativ, evident nu ca factor autonom, ci integrat instrumental în sistemele economico-politice-diplomatice și militare, în mâna cărora se află soarta tuturor oamenilor.

Ceea ce "pilotează" comportamentele reciproce ale indivizilor și colectivităților sociale nu sunt pur și simplu informațiile (natura și orientarea lor), ci așa cum am menționat într-un capitol precedent, imaginile formate desigur, pe baza diverselor surse și tipuri de informații.

Întrucât încrederea – neîncrederea ajung să decidă "performanțele și costurile" (materiale și nemateriale) ale tuturor genurilor de activități și relații umane (de la familie la comunitatea internațională) nu e greu de stabilit că între acțiunea acestor factori psihosociali și calitatea vieții oamenilor există o **corelație semnificativă**. E un fapt că în fluxul vieții sociale criza de încredere provoacă crize economico-sociale, unele majore, care afectează puternic calitatea vieții.

Desigur, studiul ar putea fi extins și în direcția unui "paralelism", unei comparații între încredere – neîncredere, pe de o parte și certitudine – incertitudine, pe de altă parte, fenomen psihosocial căruia i s-a consacrat o

substanțială monografie¹. Dar dimensiunile relativ reduse ale cercetării noastre nu ne vor permite decât referiri tangențiale.

Ține de caracterul bivalent, (pozitiv-negativ) al fenomenelor psihosociale faptul că suspiciunea și intoleranța pot fi și sunt, ca să spunem așa, atât **"totalitare"** (în regimuri dictatoriale) cât și **"democratice"** (în regimuri pluripartidiste).

În regimul anterior anului 1989 intoleranța politică, ideologică și suspiciunea erau **o politică de stat și de partid** (unic), puternic alimentate și susținute de (omni) prezența securității și chiar de un anumit tip de cultură și comunicații de masă. Efectele stresante și paralizante ale intoleranței și suspiciunilor, ale persecuțiilor sunt bine cunoscute, ca și reacția după decembrie 1989.

Paradoxul rezidă în faptul că, în loc să se diminueze, suspiciunile și intoleranța și-au schimbat doar direcția, obiectul și subiecții constituindu-se în intoleranță și suspiciune "democratică", adică manifestate în condițiile libertății de exprimare publică (libertatea presei), ale pluripartidismului și confruntărilor politice deschise.

Dar tocmai sub incidența politicului, a luptelor acerbe dintre forțele politice reconstruite, a culpabilizărilor de tot felul și în toate direcțiile, suspiciunea și intoleranța au devenit "microbul" psihosocial cel mai virulent care a îmbolnăvit întregul organism social, împiedicând formarea unui minim consens și solidarități sociale în acțiune de reconstrucție economică și morală a țării.

În timp ce, într-o atmosferă social-politică mereu tensionată se puneau bazele democratice - prin alegeri libere - și se creau instituții democratice în temeiul Constituției din 1991 (pe care, de altfel Opoziția de atunci a refuzat s-o voteze) noile organe ale puterii, în special Guvernul și Președinția erau bănuite, chiar acuzate de lipsă de democratism (neocomunism, criptocomunism) și de intoleranță. Dacă lucrurile ar fi stat într-adevăr astfel, atunci fosta Opoziție, cu sprijinul masiv al mass-media, nu ar fi reușit în anul 1996 să obțină majoritatea în alegerile locale, parlamentare și prezidențiale, n-ar fi ajuns în mod pașnic, într-un proces cu adevărat democratic, la Putere.

Într-un interviu publicat la 19 martie 1996 în Curierul Național, sociologul Alin Teodorescu prognoza că **"miza alegerilor din acest an nu este democrația, ci viitorul economic al României"**. Întrebat dacă partidele ce se înfruntă în alegeri sunt pregătite pentru așa ceva, sociologul a răspuns: **"Ca părere strict personală, nu"**. Din păcate această părere s-a dovedit înțemeiată, fiind pe deplin confirmată de modul cum a fost "gospodărită" țara în 1997-1998.

Încrederea unei părți a electoratului într-un anumit partid sau lider reprezintă, ca fapt psihosocial generat de experiență și de propagandă

¹ Zamfir, Cătălin, Incertitudinea – studiu psihosociologic, București, Editura științifică, 1992.

electorală, o Realitate de gradul II–III, fiind **fapt de conștiință**. Manifestată la vot (vot statistic semnificativ majoritar), aceasta se transformă într-o Realitate de gradul I diferită, adesea radical, de cea precedentă. Chiar dacă “Mijlocirea” instituțional – organizațională (în principal statul și organele sale) rămâne, în linii mari *aceeași*, “Mijlocitorii” (persoanele ce ocupă funcții de decizie și execuție) se schimbă în proporție semnificativă. Dacă încrederea părții din electorat care, prin vot, a propulsat la Putere pe noii “mijlocitori” va fi sau nu înșelată, dacă, într-un timp mai scurt sau mai lung, ea se va permuta în neîncredere rămâne o chestiune deschisă¹. De regulă, din cauza diferențelor, decalajelor și chiar a contradicțiilor dintre **promisiunile electorale** și măsurile efective de guvernare, încrederea publicului se pierde, iar “capitalul politic” al partidelor respective se diminuează. (Să observăm că, formulată complet și corect, expresia “capital politic” semnifică de fapt un “capital de încredere”, deci o “capitalizare” de tip psihosocial, nu material).

Dar tocmai cu acest gen de “capital” (psihosocial, de încredere) se rulează pentru a obține capitaluri de natură politică și economică.

Fenomenul (procesul) de permutare a încrederii sau neîncrederii este frecvent în toate raporturile sociale și explică răsturnări de comportamente, transformarea amicitiei, alianței și solidarității în contrariul lor și invers, prăbușirea unor instituții sociale. Pe cât de banal, pe atât de real și frecvent este exemplul prăbușirii unor instituții bancare, din cauza retragerii *capitalului de încredere* din partea depunătorilor, retragere cauzată de zvonuri sau campanii de presă, care declară respectiva bancă falimentară, chiar dacă nu este (încă). Permutarea încrederii în neîncredere e amenințătoare pentru instituțiile sociale, pentru că, așa cum scria Nicolae Iorga, **“Încrederea nu se pierde decât o dată”**².

Numai o abordare în spirit sociologic poate clarifica dilema provocată de “multitudinea de abordări și descrieri, greu de adus la un numitor comun”³, respectiv poate determina încetarea “gherilei” teoretice în jurul conceptelor încredere – neîncredere.

Cuplului încredere – neîncredere nu i se asociază primul **pozitivitatea** și celui de al doilea **negativitatea**, din punctul de vedere al funcțiilor lor sociale. În virtutea principiului universal al bivalenței, atât încrederea cât și neîncrederea **pot fi atât pozitive cât și negative**, sau pot chiar cumula ambele caracteristici, funcție de obiectul lor și de scopurile subiecților

¹ “Partidele și personalitățile politice... intră în ecuația votării... nu în primul rând prin strategiile pe care le propun, ci prin încrederea pe care o inspiră. Încrederea care nu mai poate fi redusă la un factor precis. Ea este, în esență o evaluare morală a unei interacțiuni difuze între evaluator și evaluat, între alegător și potențialul candidat” (Dumitru Sandu “Sociologia tranziției”, Ed. Staff, 1996, pag.132)

² Nicolae Iorga, Cugetări, București, Editura tineretului, 1968.

³ Mareș, Vladimir, *Op.cit.*

(partenerilor) sociali. Astfel, spre exemplu, raporturile de încredere dintr-un grup delincent, anomic, antisocial au caracter pozitiv **pentru membrii grupului** și scopurile lor, dar **efectele** acestora asupra societății, asupra altor oameni ajunși victime sunt evident negative. La rândul ei neîncrederea (prudența, starea de veghe, chiar suspiciunea) când are temeuri obiective, prevenind efecte negative, păgubitoare, generate de credulitate, are *rol pozitiv*. Deci, nu se poate în nici un caz merge pe schema încrederea este întotdeauna, în orice condiții pozitivă, benefică, iar neîncrederea este automat și oricând negativă. Numai contextele și situațiile **concrete** pot indica corect care dintre funcțiile încredere–neîncredere (pozitivă–negativă sau ambele) ies la iveală, acest fapt psihosocial supunându-se principiului universal al bivalenței. (Reținând doar laturile negative ale acestora, **Hesiod** considera că “încrederea și neîncrederea sunt deopotrivă un dezastru pentru oameni”¹).

Vizând ambele laturi *Seneca* nota: “Este la fel de greșit a te încrede în toată lumea, ca și a nu te încrede în nimeni”².

În general trăim într-o societate națională și “internațională” bolnavă, îmbolnăvită, răpusă de neîncredere. E o boală, o epidemie psihosocială foarte gravă, care provoacă numeroase victime. Societatea, oamenii care o alcătuiesc nu pot fi “vacinați” împotriva ei. Și, din nefericire nici vindecați, printr-un tratament “șoc” sau de lungă durată.

Așa cum se petrec lucrurile azi – atât pe plan național, cât și mondial - se acumulează premise și condiții favorabile dominării neîncrederii și nu încrederii între partenerii sociali, în ciuda logoreii politice (politicianiste) și morale (moralizatoare) ce asfixiază publicul prin mass-media.

Efectele – dezastruoase pe toate planurile vieții sociale – ale neîncrederii se văd cu ochiul liber la tot pasul. Ca și zădărnicia eforturilor de a le limita, de a metamorfoza neîncrederea, suspiciunea, veghea permanentă a partenerilor (socotiți adesea adversari sau concurenți) în prezumția – fie și provizorie – de “nevinovăție”, în jetoane de încredere, în disponibilitate reală de cooperare loială.

E preferată și practică pândă, vigilența. Se cheltuiesc energii, nervi, timp și, adesea, multă istețime și viclenie pentru “a înșela” adversarul, concurentul, “partenerul”.

Marea parte - a vieții (activităților, relațiilor) sociale se bazează pe sau includ înșelarea, înșelătoria, ceea ce “asigură” perenitatea neîncrederii, stării de veghe, prudenței și insatisfacției, provocate de dezamăgirile în serie mare.

De la înșelarea cumpărătorului, la înșelarea alegătorului, de la înșelăciunile (caciămalele) practicate la tot felul de jocuri (de noroc, financiare-bursiere) până la micile sau marile înșelări dintre partenerii sexuali, de la nevinovatele păcăleli până la trădările criminale din politică și serviciile de

¹ Hesiod, *Munci și zile*, București, Editura științifică, 1957, p.372.

² Seneca, *Scrisori către Luciliu*, București, Editura științifică, 1967.

spionaj - actele de înșelare a încrederii împânzesc întreaga viață socială, o infestază și o fac greu suportabilă, restrâng mereu aria pe care mai acționează încrederea.

Analizarea modului cum e organizată și cum funcționează societatea, relevă că **predominantă** e neîncrederea, dovadă fiind numărul mare de precauții ce se iau în toate raporturile sociale de sisteme specializate de supraveghere și control instituite de către toate societățile. Întregul sistem social este clădit și funcționează pe principiul neîncrederii. Dacă **dominantă** ar fi încrederea și predominantă imposibilitatea de a o înșela, atunci tot acest sistem de supraveghere și control, extrem de costisitor și destul de puțin eficient ar fi cu totul inutil.

În existența - absolut necesară - a mecanismului și normelor de control și supraveghere, în faptul că societatea **nu poate** funcționa pe principiul încrederii reciproce - vedem o dovadă în plus a relei alcătuirii a societății.

De maximă importanță este faptul instituționalizării neîncrederii.

2. Instituționalizarea

La nivel social încrederea – neîncrederea sunt instituționalizate. Este vorba nu numai de proceduri parlamentare ("Votul de încredere") sau bancare ("garanții" pentru creditele acordate) ci și de o veche instituție a iscoadelor, a spionajului și contra-spionajului, care consumă atâta inteligență și atâtea fonduri.

Există multiple forme de instituționalizare (legalizare, normare) menite să "garanteze" încrederea între parteneri și să limiteze neîncrederea, sau s-o compenseze. **Contractele** legalizate sunt una dintre aceste forme. **Atestările, diplomele, certificatele** menite să confirme, să garanteze o anumită pregătire profesională. Înțelegerile, tratatele între state sunt și ele garante pentru relațiile de încredere reciprocă și limitări ale suspiciunii. **Jurământul** este și el o formă instituționalizată de garantare legalizată a încrederii.

În sistemele politice, electorale democratice, votul pentru reprezintă investitura de încredere, iar opusul – retragerea încrederii într-un partid, formațiune politică sau lider.

Prezența și proliferarea **organismelor și organelor de control** în întregul sistem instituțional, sistemele de sancțiuni juridice și morale pentru încălcarea normelor statornicite de societate atestă că, pentru a nu fi înșelată, încrederea trebuie supravegheată sau, în cazul că înșelăciunea s-a produs, ea trebuie sancționată. Nici o instituție nu-și permite să acorde încredere **nelimitată** funcționarilor săi, adică absolvirea de orice control. Însăși noțiunea de responsabilitate o angajează nu numai pe cea de competență, profesionalitate, dar și onorarea încrederii acordate.

În justiție, verificarea minuțioasă a probelor scrise sau orale ale martorilor, pedepsirea acestora în cazul mărturiilor mincinoase sunt dovezi ale

prudenței în raport cu gradul limitat de credibilitate ce se poate acorda oamenilor ale căror interese se ciocnesc adesea foarte violent. Neîncrederea se reproduce continuu, datorită experienței negative repetate a oamenilor¹.

Arbitrajul și arbitrii reprezintă o altă formă instituționalizată, reglementată de a evita o eventuală (și adesea reală) tentativă de înșelare a încrederii în corectitudinea comportamentului partenerilor în interacțiunile sociale de toate genurile de la cele economice, la cele sportive și de divertisment.

În condiții excepționale, cu asumarea unui risc maxim, încrederea se apropie de punctul cel mai înalt. Nu arareori ea este înșelată, motivând mărirea ariei de suspiciune din relațiile sociale interpersonale și macrosociale.

Schița unei tipologii. Un prim **criteriu** de tipologizare este cel al **domeniului** vieții sociale în care sunt analizate funcționarea și efectele raporturilor încredere – neîncredere. Vom desprinde, în primul rând, domeniul economic–financiar, apoi pe cel politico–diplomatic, administrativ, civic, militar domeniul creației și difuzării științei, culturii, artei, al învățământului, asistenței medicale, al serviciilor de tot felul și al divertismentului. Pe un fond general comun al derulării raporturilor încredere–neîncredere, datorat caracterului lor psihosocial, există **criterii și reguli specifice de control** social pentru fiecare domeniu al vieții sociale.

Un alt criteriu de tipologizare este acela al genurilor și nivelurilor de raporturi sociale în care sunt angajate încrederea și neîncrederea. Avem în vedere aici **raporturile interpersonale informale** (în cadrul familiei, al microgrupurilor de prieteni etc.) sau **formale**, instituționalizate în și de sistemul diviziunii sociale și ierarhice a muncii. Este nivelul “molecular” al vieții sociale la care se produc cele mai mari satisfacții și insatisfacții, stările de fericire sau de dramatice dezamăgiri.

De mare actualitate la noi, ca și în lumea de azi, cu accente de tensiuni și de dramatism, este dinamica încredere – neîncredere din **raporturile inter-etnice**, cărora li s-au consacrat multe cercetări și se bucură de atenție în mass-media și în cercurile politice internaționale.

Un capitol distinct și important este acela al raporturilor de încredere–neîncredere în instituțiile și organizațiile sociale, inclusiv în informațiile oferite de mass-media, obiect al unor cercetări sistematice (efectuate în Institutul nostru de către Andrei Novak²). Rezultatele acestor cercetări (și ale altora similare), care pot forma obiectul unor analize mai detaliate, indică, pe de o parte, efectul experienței sociale directe a oamenilor din contactele cu

¹ Erik Erikson a demonstrat convingător că neîncrederea este indispensabilă: “Cuvinte ca ură, dragoste, prietenie, atașament, suspiciune, încredere etc., reprezintă stări ce corespund unor disponibilități către moduri comportamentale bine precizate. Fiecare din aceste porniri reprezintă o verigă a unui sistem bine ordonat și armonizat din punct de vedere funcțional fiind astfel indispensabil”.

² Evaluarea activității instituțiilor publice, 1992-1996.

instituțiile și organizațiile sociale statale și civice, **efectul influenței tradițiilor dominante** în societatea respectivă, iar, pe de altă parte și în măsură tot mai mare, efectul influențelor persuasive ale tuturor canalelor mass-media. Campanii de presă pot submina și spulbera încrederea unor mase mari de oameni într-o instituție, sau alta, economico-financiară, politică, militară, culturală, religioasă etc., în liderii acestora. Mass-media oferă cel mai puternic instrument fie de creare și consolidare a încrederii într-o instituție, într-un lider, fie de “demolare” a lor, tocmai prin manipularea factorilor psihosociali încredere – neîncredere.

În societățile contemporane mass-media joacă rolul principal în edificarea sau distrugerea încrederii populației în partide, programe și oameni politici. (Un exemplu și un caz semnificativ l-a constituit campania de presă favorabilă schimbării structurilor de putere din România, campanie care a contribuit într-o măsură hotărâtoare la “votul de încredere” dat de peste cinzeci la sută din alegători fostei opoziții, care astfel a ajuns la guvernare). În prezent grija noii Puteri de a avea de partea sa televiziunea și presa dovedește aceeași importanță a mass-media în procesul cultivării încrederii într-un (alt) program de guvernare. “**Investiția de încredere**” făcută în coaliția ajunsă la Putere este de importanță vitală pentru realizarea obiectivelor noii guvernări.

Tot mass-media joacă un rol extrem de important în crearea încrederii sau neîncrederii în **instituții și organizații internaționale** de toate genurile și de toate dimensiunile (de la ONU, și organele sale specializate, la NATO, UE ș.a.). Imaginea unui popor/stat despre altul (favorabilă, nefavorabilă, indiferentă), raporturile de încredere–neîncredere între ele și evoluția acestora sunt funcție nu numai de relațiile politico-diplomatice, economice și militare, dar mai ales de activitatea mass-media, a jurnaliștilor (tocmai aceștia i se datorează, cu precădere, imaginea unilaterală, deformată și adesea nefavorabilă a României post-decembriste în lume – după cum am arătat în cartea noastră **Mass-media în tranziție**¹).

În psihologia colectivă, de masă – atât de penetrant și multilateral analizată de Gustave Le Bon în numeroasele sale lucrări (**Psihologia mulțimilor, Opiniile și Credințele** ș.a.) este înscrisă ca o trăsătură universală și constantă (se reproduce perpetuu și pretutindeni) credulitatea, susținută și de procesul imitației. Fenomenul se accentuează în perioade de crize economice, sociale și politice. Faptul a fost ilustrat și la noi de fenomenul CARITAS și încă altele similare, precum și de înmulțirea victimelor celor înșelați în fel și chip de escroci de toate categoriile. Presa cotidiană este plină de exemple.

În fine, un criteriu de tipologizare a încrederii–neîncrederii este de domeniul psihologic și se referă la încrederea în viitor, la speranță și optimism. Ca și alte categorii psihologice, acestea au o anumită labilitate și sunt obiect de manipulare. După opinia noastră categoriile optimism – pesimism nu sunt

¹ Pânzaru, Petru, Mass-media în tranziție, București, Editura Rompres, 1996.

operaționale. Realismul, generat de luciditate și îndoială carteziană, poate oferi o bază pentru încredere în viitor. Dacă la nivelul Realităților de gradul III–IV–V, lingvistice, se poate zugrăvi cu ușurință un “viitor mai bun”, Realitățile de gradul I, strict obiective, temperează orice entuziasm. Viitorul e ipotecat de prea multe dileme și necunoscute. El cade sub incidența incertitudinii. Eșecul viitorologiei, ramura de știință care a înflorit în deceniul șase–șapte și a antrenat competențe remarcabile și minți strălucite, este cât se poate de semnificativ. Previziunile și scenariile elaborate acum 20–30 de ani nu s-au confirmat. Viitorul are această “grijă” să arate **altfel** decât a fost descris, prevăzut, dorit. Elogiul făcut azi societății informaționale riscă să repete eșecul euforiei cultivate de viitorologie¹.

Faptele demonstrează că nu se poate ieși din *criza economică* dacă, printr-o amplă acțiune concertată a instituțiilor sociale și a mass-media, nu devine dominantă încrederea populației în organisme și mecanismele economiei de piață, dacă nu se schimbă imaginea publică despre virtuțile și serviciile acestui tip de economie, dacă nu se primenesc mentalitățile.

Societatea românească traversează o profundă criză psihosocială, al cărei nucleu îl constituie criza de încredere. Ea este prezentă și face ravagii în **toate** domeniile și la **toate** nivelurile vieții noastre sociale. Ea stă la originea și perpetuarea crizei economice, a crizei politice și a crizei culturale. Ea este, în fond o criză de identitate și de identificare. Nici după opt ani de la Revoluția din Decembrie n-a fost identificată și definită o **strategie coerentă și optimă** a dezvoltării societății românești în conformitate cu noile realități și condiții interne și internaționale, în ciuda atâtor “oferte” schimbate și mereu în radicală schimbare.

Termenului reformă nu i s-a conferit un conținut precis, pragmatic susținut de un program cu obiective realiste, univoce și credibile, care în condiții de continuitate să opereze schimbări (discontinuități) favorabile și de perspectivă.

Expresia tranziția către economia de piață și democrație nu numai că nu a definit direcția de evoluție a societății noastre, ci a operat o substituție a scopului cu mijloacele. Nici democrația, nici economia de piață **nu sunt, nu pot fi** scopuri. Ele trebuie tratate doar ca mijloace menite să deschidă drum și să asigure populației condițiile economice și politico-juridice pentru valorificarea maximală a energiilor sociale și resurselor materiale în vederea edificării unei societăți funcționale, capabile să asigure membrilor ei o calitate corespunzătoare a vieții. Clasa politică, eterogenă și de slabă calitate, absorbită de interesele și coliziunile interne, situată “deasupra” populației ale cărei nevoi și aspirații pretinde că le promovează, nu se bucură de încrederea acesteia. În virtutea experienței negative acumulate precum și datorită stărilor

¹ Unul dintre cunoscuții și prestigioșii viitorologi români, autorul cărții “Anul 2000” - Mircea Malița a reeditat recent un volum intitulat “Zece mii de culturi - o singură civilizație. Spre geomodernitatea secolului XXI”, Ed. Nemira, 1998.

conflictuale mereu resuscitate de forțele politice aflate în concurență, cele mai multe categorii de populație nu au încredere în viitor.

Absența acestui vector psihosocial important (încrederea în viitor) coroborată cu diminuarea solidarității naționale, cu proliferarea formelor extreme de individualism și egoism, induce efecte demobilizatoare și scade șansele unor performanțe necesare, dezirabile, vitale chiar.

3. Rolul determinativ al factorilor psihosociali

Concluziv putem întreba: cine **“face jocurile”** în viața socială, în toate tipurile de activități și de relații sociale și la toate nivelurile organizării sociale?

Cine **“face jocurile”** în politică, dar în economie, în justiție, în medicină, în diplomatie, în știință, religie, cultură, artă, sport, în mass-media?

Cine **“face jocurile”** în viața de familie, în viața grupurilor profesionale, etnice și confesionale, în viața comunităților naționale și în relațiile dintre națiuni?

Nu există un alt răspuns, cu caracter axiomatic, decât următorul: **“jocurile”** le fac (și le desfac!) factorii psihologici și procesele psihosociale inseparabil legate de limbaj - comunicare, având temeiuri în factori obiectivi de ordin natural (biofiziologici, ecologici) și de ordin social (instituții, organizații, sisteme valoric-normative, evenimente).

Social-umanul se constituie nu numai prin psihologic și psihosocial - comunicațional, dar și în psihologic, psihosocial, lingvistic - comunicațional. Viața socială e de neconceput fără acte conștiente, iar conștiința este un fapt psihic, psihologic-lingvistic și un produs psihosocial - comunicațional.

Din capul locului psihologicul și psihosocialul își **“spun cuvântul”** hotărâtor:

- orice acțiune socială la toate nivelurile și, firește, rezultatele ei depind de concepția care stă la baza ei, de opțiunile valorice care o călăuzesc într-o direcție sau alta, ori acestea sunt categorii psihologice și psihosociale structurate în limbaje și manifeste prin comunicare
- eficiența oricărei activități sociale depinde hotărâtor de înțelegerea ei, de adeziunea la ea, de profesionalism, de climat favorabil de încredere, voința oamenilor, de sentimente, de aspirații, toate acestea, înscrise în structuri motivaționale, fiind **categorii psihologice și psihosociale**.

Dată fiind natura omului și natura specifică a vieții sociale, psihologicul și psihosocialul, prin verigile (structurile) lingvistic-comunicaționale nu numai că participă la constituirea și desfășurarea (direcționarea, modificarea, stoparea) tuturor relațiilor și activităților sociale, dar le și determină.

E deajuns să ne imaginăm **absența** faptelor psihice și psihosociale, sau încercarea de **a le “expulza”** din structura faptelor sociale (micro-macro istorice, contemporane) ca să recunoaștem că viața **socială n-ar fi cu puțință**.

Ceea ce dă viață și asigură perpetuarea relațiilor și activităților sociale de **toate** tipurile și în **toate** timpurile sunt factori psihologici și psihosociali.

În plan filosofic, crizele sociale sunt determinate, explicate sau traduse în criza valorilor. Acest demers este legitim. În același timp, el este prea abstract. Căci în societatea **reală**, vie, crizele sunt provocate și întreținute de coliziunea și conflictul valorilor trăite, exprimate în mentalități și credințe, în motivații spirituale, ideologice, în atitudini și opinii, în interese și aspirații. Ori, toți acești factori - **valorile trăite - sunt de natură psihosocială și se supun legilor psihosociologice.**

La întrebarea simplă: căror norme se supun comportamentele și atitudinile oamenilor?, se supun ele automat, riguros și exclusiv normelor juridice și etice, textelor de legi și poruncilor morale, sau atât respectarea, cât mai ales nerespectarea acestora se supune tocmai "normelor", respectiv legilor psihologice și psihosociale? Adevărul este că textele de legi și tablele morale, religioase sau laice, sunt litere și limbi moarte. Ca atare, ca texte ele **nu participă** la constituirea și desfășurarea vieții sociale **reale, cotidiene**¹. Ele devin viață **numai** prin psihologic și psihosocial. Dacă oamenii s-ar călăuzi (și ar respecta) riguros, automat și exclusiv după prevederile (textele) legale și morale - identificate cu binele, dreptatea, frumosul - atunci **nu ar mai fi nevoie câtuși de puțin de sancțiuni**, de mecanisme și instituții de aplicat sancțiuni (justiție, poliție, închisori, amenzi, aprobiiu public etc.) așa cum nu ar avea rost organismele de control preventiv sau punitiv.

Nu avem la îndemână, nu e posibilă o "farmaceutică" socială, care să ne ofere în flacoane etichetate fie substanțe pure, fie combinații sau preparate cu un dozaj cunoscut. Dar e cert că nici o "substanță" socială nu se constituie **fără** factori psihologici și psihosociali, că foarte multe "substanțe" (evenimente, procese etc.) sunt **determinate** de acești factori.

În efortul științific de explicare a tuturor fenomenelor sociale, luarea atentă în considerație a factorilor (variabilelor) psihologici(e) și psihosociali(e) este obligatorie.

Această obligație decurge din principiul fundamental al cercetării științifice – principiul fidelității față de fapte. Or, faptele sociale sunt o rezultată a interacțiunii, respectiv cooperării sau jenării reciproce dintre factori de natură obiectivă (inclusiv extra-sociali, pur naturali) și factori de natură subiectivă (psihologici) și inter-subiectivă (psihosociali).

Și calitatea vieții unor colectivități umane și a indivizilor care le compun este **o rezultată** a unei pluralități de factori de ordin material, tehnologic, ecologic obiectivi și a unei constelații de factori psihologici (general-umani) și psihosociali (concret-istorici situaționali). Evoluția, respectiv involuția, calității vieții oamenilor este funcție de interacțiunea dintre factorii enumerați.

¹ Psihologia vieții cotidiene, volum coordonat de Mielu ZLATE, Ed. Polirom, 1996.

Am enunțat cu alt prilej teza că ***oamenii trăiesc în social (societate) dar prin psihologic și psihosocial***. De asemenea, susținem teza că ***există caracteristici fundamentale, universale și constante ale naturii umane și ale vieții sociale, care întemeiază și explică unitatea și continuitatea speciei umane***, calitățile, defectele și limitele ei, fenomenele de repetitivitate ciclicitate, grație cărora societatea se perpetuează.

Poate cineva susține că factorii de natură psihologică și mediul psihosocial nu au jucat nici un rol, sau sunt factori "oarecari" în ceea ce s-a petrecut în viața noastră politică, în "viața **internă**" a partidelor ca și în relațiile dintre partide, reflex al relațiilor interpersonale dintre liderii centrali și locali? Sciziunile atât de frecvente în toate partidele, constituirea și ruperea alianțelor, a coalițiilor sunt efectul direct al particularităților psihologice, temperamental-comportamentale ale actorilor politici, al rivalităților, orgoliilor personale, efectul ciocnirii grupurilor de interese și, nu în ultimul rând, efectul imaginilor reciproc și publice create de mass-media, care în perioada post-decembristă s-au politizat la maximum, au devenit instrumentul principal în lupta politică.

În explicarea fenomenelor sociale contemporane, sociologia folosește o pluralitate de metode și tehnici, bine cunoscute și intens explorate. Între ele nu prea are trecerea "recursul la imaginație", această metodă intelectuală nefiind nici omologată, nici ispititoare, dată fiind tradiția pozitivistă și obsesia de rigurozitate, identificată adesea cu prezentarea și interpretarea datelor culese de pe teren și trecute prin calculator.

Faptul că una dintre cărțile prestigiosului sociolog **Wright Mills** poartă titlul imaginația sociologică, nu semnifică o tentativă a sa de "a pune în lucrare" imaginația pentru a testa dezvoltări sociale alternative¹ și cu atât mai puțin de a pune problemele evoluțiilor economico-sociale și politice la modul: "Ce-ar fi fost dacă...?"

Întrebarea: **de ce** lucrurile s-au petrecut așa cum se știe și nu **altfel**? (acest "**altfel**" are în vedere o evoluție mai liniștită, mai puțin dramatică și costisitoare, care să fi condus România către ieșirea din criză).

Răspunsul general, de principiu, este: pentru că toți actorii sociali au fost și sunt oameni, purtători ai caracteristicilor fundamentale, universale și constante ale naturii umane. Și noi avem în vedere aici, în principal, caracteristicile psihologiei general-umane și ale proceselor psihosociale tipice perioadelor de acțiuni colective surescitare ("stări de mulțime"), cu grad variabil de vio-lență și agresivitate, cu mari posibilități de manipulare. (Lăsăm de o parte influența - "amestecul" - factorilor externi, întrucât aceștia au acționat și acționează tot

¹ Scopul lucrării, atins cu deplin succes, cu strălucire chiar, este de a promova un mod "lumesc" de a aborda și de a formula problematica sociologică, făcând o critică pe cât de ironică, pe atât de argumentată discursului sociologic de tip Parsons.

prin "verigile" psihologice și "lanțurile" psihosociale interne, prin actorii sociali de pe "scena" autohtonă).

Un alt răspuns, cu un grad de generalitate ceva mai restrâns este: pentru că, pe fondul caracteristicilor general-umane, există și se manifestă particularitățile, trăsăturile, elementele specificului psihologic național¹.

Având în vedere traseul urmat de societatea românească în ultimul deceniu, dar și modalitățile inevitabil diferite, chiar diametral opuse, în care au fost și sunt tratate evenimentele (apreciate, explicate) de sociologi, politologi și alți analiști, având în vedere, de asemenea, scopul principal al demersului nostru: de a demonstra rolul decisiv al factorilor psihologici și psihosociali în desfășurarea evenimentelor postdecembriste așa cum au fost și că "nevroza" de care suferă societatea noastră de azi, ca și intrarea întregii vieți sociale în stare de normalitate nu poate fi "vindecată", **decât** prin rezolvarea crizei psihosociale - credem că "recursul" la imaginație se justifică.

Tentativa noastră ar putea fi calificată drept "paraștiințifică" sau în cel mai bun caz, un soi de exercițiu de **sociologie S.F.RETRO**. Și totuși - sub rezerva reușitei - din imaginarul nostru demers se pot trage cel puțin două foloase:

- 1) rezultă izbitor și mai ales convingător ce rol imens au jucat și joacă factorii psihologici și psihosociali - în special încrederea - neîncrederea - în desfășurarea concretă a evenimentelor din decembrie 1989 încoace, în succesiunea de crize și în criza socială totală din România, în blocarea căilor de ieșire din această criză;
- 2) rezultă, implicit în cât de mare măsură depinde instituirea unei stări de normalitate și echilibru social, politic, economic, cultural de ceea ce

¹ Tema "specificului național românesc" a fost o adevărată "obsesie" a intelectualității noastre - istorici, filosofi, filologi, literați și critici literari, sociologi și psihologi. Ea a generat o bogată și variată literatură, vii dezbateri și polemici, care nu s-au stins nici în zilele noastre, căpătând însă o altă turnură și noi accente în contextul actual al "europenizării", "mondializării". Pentru subiectul nostru reținem doar ideea că nu se poate utiliza termenul de *caracter național*, oarecum echivalent conceptului de "caracter" (și "temperament") din psihologia generală, dar corespunde adevărului conceptul de *caracteristici naționale*, produs al istoriei și culturii proprii fiecărui popor, aflate în evoluție și schimbare, sub incidența devenirii istorice contemporane și sub influența - azi extrem de puternică prin mass-media industrializată - altor culturi devenite dominante. A se vedea N. Iorga: "Hotare și spații materiale. Afirmarea virtualității românești", Ed. Porto Franco, 1996.

Bogate și temeinice argumente din sfera filosofiei și sociologiei culturii aduce în favoarea tezei identității naționale, a unității naționale în contextul diversității universale, cartea lui Grigore Georgiu "Națiune-Cultură-Identitate", Ed. Diogene, 1997. A se vedea și substanțiala lucrare a lui Lucian Culda "Emergența și reproducerea națiunilor", Ed. Licorna, 1996.

am putea numi o "reconversie" și apoi o "stabilizare" psihologică și psihosocială în spațiul public românesc. Numai trecerea de la starea actuală de "nevroză" colectivă, de conflicte încrâncenate (provocate mai ales de Politică), de tensiuni și rivalități, de temeri și confuzii produse de mass-media - devenită instrument redutabil al Politicii - la un climat psihosocial **calm**, dacă nu senin, **stimulativ** pentru activități și relații sociale **normale**, eliberate de suspiciune și ostilitate, de intoleranță primitivă, motivată ideologic și politic. Numai introducerea unui climat favorabil cooperării, conlucrării naționale, soluționării inevitabilelor contradicții și ciocniri de interese prin dialog autentic și mecanisme democratice, legale, ce instituie ecuația dintre drepturi și obligații, o cât mai mare transparență și o cât mai redusă birocratie - poate scoate populația României din actuala ei stare de neînviat.

În Realitatea socială de gradul I, nu se poate obține **stabilitate** nici economică (**macro** și/sau **micro**) nici politică (internă și internațională) fără ca în prealabil să se realizeze un climat de încredere, "stabilizare" (normalizare, "de-nevrozare") psihologică și psihosocială, căci "**psihologia umană joacă un rol hotărâtor**" (G.C.Jung, Tipuri psihologice, Humanitas, 1997, pag.523).

Ieșirea din starea de criză multiplă a societății românești de azi nu este posibilă fără resorbția **prealabilă** a crizei de ordin psihosocial, fără normalizarea climatului social, fără stabilitate valoric-normativă în armonie cu particularitățile psihosociale ale poporului român.

Bibliografie selectivă

- A. ADLER - Cunoașterea omului, Ed. IRI, 1996
- A. ADLER - Sensul vieții, Ed. IRI, 1995
- R. ARON - Istoria și dialectica violenței, EB, 1995
- S.A. BARNET - Biologie și libertate, Ed. științifică, 1995
- G.S. BEKER - Comportamentul uman - o abordare economică, Ed. All, 1994
- J. BEAUWOLD - Tratat de manipulare, Ed. ANTET, 1997
- R. BOUDON - La place du désordre. Critique des théories du changement social, P.U.F., 1991
- J. BOUDRILLARD - Sistemul obiectelor, Ed. Săgetătorul, 1996
- COLECTIV - Conceptele umanității, Ed. Lider, 1998
- A. CARREL - Omul - ființă necunoscută, Ed. TEDIT, 1994
- E. CASSIRER - Eseu despre om. Ed. Humanitas, 1994
- P. CHAUCHARD - Psychologie des moeurs PUF, 1967
- J. CHESNEAUX - De la modernité, Ed. Mospero, 1993
- COLECTIV - România secolului XX, De la comunitatea tradițională la societatea postcomunistă, Ed. RM, 1996
- L. CULDA - Procesualitatea socială, Ed. Licorn, 1996

- D. DRĂGHICESCU - Din psihologia poporului român, Ed. Albatros, 1996
M. DUȚU - Dreptul mediului, Ed. Economică, 1996
- Dicționar de sociologie, Ed. științifică, 1992
- Dicționar de psihologie socială, Ed. științifică, 1972
I. EIBE-EIBESFELDT - Agresivitatea umană, Ed. Trei, 1995
R. FLORIAN - Controversele secolului XX, Ed. Diogene, 1997
O.Y. GASSET - Revolta maselor, Ed. Humanitas, 1994
R. GUENON - Domnia cantității și semnele vremurilor
GR. GEORGIU - Națiune - cultură - identitate, Ed. Diogene, 1997
K. HORNEY - Personalitatea nevrotică a epocii noastre, Ed. IRI, 1996
E. HOBBSAWM - Secolul XX, secolul extremelor, Ed. Lider, 1997
C.D. JUNG - Tipuri psihologice, Ed. Humanitas, 1997
K. LORENZ - Cele 7 păcate ale omenirii civilizate, Ed. Humanitas, 1996
V. MĂGUREANU - Studii de sociologie, politică, Ed. Albatros, 1997
C. MAXIMILIAN - Noile frontiere. Introducere în Biotică, Ed. Pan, 1995
I. MITRAN - Politologia în fața secolului XX, Ed. Fundația România de mâine, 1997
A. MUCHIELLI - Noua psihologie, Ed. științifică, 1996
VL. MAREȘ - Încredere și procese de instituționalizare 1995
V. PASTI - România în tranziție. Căderea în viitor, Ed. Nemira, 1995
V. PASTI - România - starea de fapt, Ed. Nemira, 1998
A. MIROIU - Populația României încotro?, 1996
N. PETRESCU - Principiile sociologiei comparate, Ed. St., 1994
K. POPPER - În căutarea unei lumi mai bune, Ed. Humanitas, 1998
xxx - România '89 - '93. Dinamica bunăstării și protecția socială. UNICEF, Ed. Expert, 1994
D. SANDU - Sociologia tranziției. Valori și tipuri sociale în România, Ed. Staff, 1996
N. SILLAMY - Dicționar de psihologie, Ed. Univers enciclopedic, 1996
O. SPENGLER - Omul și tehnica și Omul și filosofia vieții, Ed. Aion, 1996
G. TARDE - Legile sociale, Ed. Cultura națională, 1924
V. TREBICI - Demografie contemporană, Ed. Academiei, 1995
V. TONOIU - În căutarea unei paradigme a complexității, Ed. IRI, 1997
E. ZAMFIR - Politici sociale în context european, Ed. Alternative, C. ZAMFIR 1995
C. ZAMFIR - Psihosociologia organizării și a conducerii, Ed. Pol., 1974



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 14-15/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

PIAȚA DE CAPITAL
ȘI GUVERNAREA CORPORATIVĂ

Dr. Ioan BRATU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ROLUL GUVERNĂRII CORPORATIVE ÎN FUNCȚIONAREA PIEȚEI DE CAPITAL.....	519
1.1. Piața de capital și restructurarea	522
1.2. Subcapitalizarea – caracteristică a întreprinderilor românești	527
1.3. Incidența pieței de capital asupra restructurării economiei	534
2. INSTITUȚII ALE PIEȚEI DE CAPITAL	556
3. INSTRUMENTE ȘI MECANISME ALE PIEȚEI DE CAPITAL	569
4. DISFUNCȚIONALITĂȚI MANIFESTATE PE PIAȚA ROMÂNEASCĂ DE CAPITAL ȘI CĂI DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A FUNCȚIONĂRII EI	582
4.1. Disfuncționalități.....	582
4.2. Căi de îmbunătățire a funcționării pieței de capital	588

1. ROLUL GUVERNĂRII CORPORATIVE ÎN FUNCȚIONAREA PIEȚEI DE CAPITAL

În majoritatea țărilor dezvoltate ale lumii, guvernarea corporativă reprezintă o formă de promovare și realizare a intereselor tuturor actorilor economici (acționari, manageri, salariați, furnizori, clienți etc.). În acest scop, statul creează și menține un echilibru între grupurile de presiune, acordând sprijin categoriilor mai defavorizate: mici investitori, consumatori etc.

În urma privatizării parțiale sau totale a societăților comerciale au rezultat:

- a) societăți la care statul, reprezentat de FPS, deține încă pachetul de control, iar restul acțiunilor sunt deținute de PAS, fonduri de investiții, mici acționari;
- b) societăți la care un investitor direct a preluat pachetul majoritar de acțiuni, iar restul acțiunilor sunt deținute de PAS, fonduri de investiții și chiar de FPS;
- c) societăți la care pachetul majoritar este deținut de o masă foarte numeroasă de mici acționari, PAS, fonduri de investiții, FPS etc.

În toate societățile comerciale managementul are un rol hotărâtor în obținerea performanțelor economice ale societăților respective.

În primul caz, managementul este desemnat și controlat de către FPS. Controlul exercitat de acționar este foarte slab, managerii gestionând un patrimoniu care nu le aparține, ca atare, nu au întotdeauna interes să obțină cele mai bune performanțe financiare. Ei pot acționa în direcția satisfacerii la maximum a interesului propriu chiar prin diminuarea la minimum a profitului, în final a dividendelor și a valorii de piață a acțiunilor.

În al doilea caz, acționarul principal își poate promova interesele, obligând managementul la obținerea unor rezultate performante. Destinația profitului este hotărâtă de acționarul principal, fără ca ceilalți acționari să poată influența simțitor decizia acestuia.

În al treilea caz, managementul hotărăște performanțele societății și distribuția profitului. Masa mare de acționari minoritari nu poate, cu pachetul de acțiuni deținut, exercita o influență corespunzătoare asupra managementului în direcția sporirii dividendelor și a valorii acțiunilor.

În toate cazurile, acționarii minoritari în condițiile actualei legislații, nu pot influența semnificativ conducerea efectivă a firmelor, sporirea performanțelor și distribuirea profitului societăților comerciale. În prezent, aceștia au foarte puține instrumente prin care să contracareze acțiunile neloiale ale managerilor prin care aceștia își promovează propriile interese prin propriile firme. Alături de acționarii minoritari, care de cinci ani nu au primit nici un dividend sau în cazul

în care l-au primit valoarea acestuia a fost insignifiantă, perdant este și statul român care nu încasează la buget cotele de impozit care i s-ar cuveni.

O dată cu schimbarea regimului de proprietate, se schimbă și statutul societăților comerciale. Din companii închise se transformă în societăți deschise. Acestea sunt societăți comerciale pe acțiuni prin subscripție publică sau emitente de valori mobiliare, din care cel puțin o categorie face sau a făcut obiectul unei oferte publice promovate cu regularitate. Transparența asigură un dialog constructiv cu actori mai vechi, dar și mai noi ai scenei economice: acționarii și salariații, potențiali investitori și parteneri de afaceri.

Acționarii strategici pot să stabilească prin deciziile lor, dezvoltarea viitoare a societății comerciale, să influențeze componența managementului. Dar, ei mai sunt interesați și să-și tranzacționeze în deplină cunoștință de cauză acțiunile deținute.

Separarea proprietății de control la nivelul societăților comerciale, ca urmare a privatizării ridică cu acuitate problema respectării interesului acționarilor, care diferă de cel al managerilor.

În acest context, Consiliul de administrație trebuie să devină un intermediar eficient între acționari și manageri, care să determine administrarea societăților comerciale în interesul proprietarilor. Cu alte cuvinte, deciziile adoptate de managerii societății ar trebui să reflecte cu prioritate voința acționarilor, care privesc investițiile și profiturile în mod diferit de cel al managerilor. Astfel, în timp ce proprietarii urmăresc prin investițiile efectuate și profiturile obținute să crească dividendele și valoarea acțiunilor, managerii caută să obțină recompense cât mai mari, chiar în condițiile unor performanțe modeste ale societăților conduse.

Guvernarea corporativă în România se cere dezvoltată pentru ca investitorii autohtoni și străini să poată obține un profit semnificativ, în schimbul capitalului investit. În acest scop, este nevoie să fie creat și să funcționeze efectiv un asemenea sistem, care să garanteze dreptul de proprietate și siguranța investițiilor, printr-un cadru legislativ corespunzător și un control adecvat. Fără o guvernare corporativă eficientă, România nu poate atrage capitalurile necesare restructurării și dezvoltării durabile a economiei.

Guvernarea corporativă se bazează pe acționariatul și managementul modern, respectiv coparticiparea la fundamentarea actului decizional a celei mai mari părți dintre cei implicați într-o afacere, indiferent dacă sunt sau nu proprietari. Contrapunerile dintre acționari, manageri și angajați (outsiders și insiders) au avut întotdeauna efecte contraproductive pentru toate părțile.

Guvernarea corporativă trebuie să contribuie la crearea unui nou mediu economico-social de piață, care să determine acțiunea tuturor întreprinderilor angrenate în producerea, repartiția, schimbul și consumul bunurilor și serviciilor, în direcția ridicării performanțelor economice. În fapt, pentru un agent economic mediul reprezintă un cadru de condiții economico-sociale care poate să încurajeze sau să împiedice, să recompenseze sau să sancționeze acțiunile sale.

Piața, deși constituie un tot organizatoric, este totuși compusă dintr-un sistem de piețe sau tipuri de piețe care se întrepătrund, se influențează și se determină reciproc. Așa de pildă, după criteriul obiectului tranzacțiilor de vânzare-cumpărare există piața:

- a) bunurilor și serviciilor;
- b) piața forței de muncă;
- c) piața capitalurilor;
- d) piața monetară;
- e) piața valutară.

La rândul lor, aceste piețe se compun din piețe sectoriale, care pot fi grupate după diferite criterii în categorii mai generale sau mai specializate ca, piața creditului, piața acțiunilor, piața obligațiunilor corporațiilor și administrației publice etc.

Toate aceste componente ale pieței se află într-o strânsă și continuă intercondiționare, schimbările din fiecare componentă reflectându-se și în celelalte componente și a pieței, în ansamblu.

Orice piață are ca obiect (tranzacții economice specifice), volumul, potențialul, capacitatea, structura (modul de realizare a componentelor, a rețelei de desfacere, a instituțiilor aferente etc.), aria geografică. Piața de capital (financiară) de exemplu, reprezintă o componentă a sistemului de piețe care exercită o influență majoră asupra stării și funcționării celorlalte piețe.

Obiectul pieței de capital, în sens general, îl constituie activele financiare (depozitele monetare și semimonetare, hârtiile de valoare pe termen scurt și lung) al căror rol în economia de piață contemporană crește și se diversifică continuu.

Importanța pieței de capital rezidă în faptul că ea asigură alocarea resurselor și servește drept creier al întregului sistem economic. Dacă ea nu-și îndeplinește bine această funcție, performanța întregului sistem economic este afectată. Cât de bine reușește ea să îndeplinească această funcție depinde de cât de bine își desfășoară celelalte funcții înrudite: împărțirea și ameliorarea riscurilor; producerea, diseminarea și folosirea informațiilor.

Prin intermediul pieței de capital este stimulat procesul de economisire și cel investițional. Capacitatea acestei piețe de a susține efortul investițional acționează pozitiv asupra pieței de bunuri și servicii sporind oferta asupra pieței muncii, măbind gradul de ocupare a resurselor de muncă. Piața de capital permite prin mecanismul bursier transformarea operativă a capitalului real în capital bănesc și invers, satisfăcând astfel unul din dezideratele oricărui plasament, acela de a avea un grad ridicat de lichiditate.

Trebuie subliniat faptul că piața de capital poate asigura alocarea și utilizarea eficientă a resurselor și reglarea economiei pentru a nu se ajunge la dezechilibre, la disfuncții și blocaje pe o anumită componentă sau pe ansamblu.

Demararea de către agenții economici a unor afaceri (definite în sens larg drept activități de asigurare a oamenilor cu bunuri și servicii, în scopul realizării unui profit) presupune, înainte de toate, **procurarea capitalului necesar**, apoi achiziționarea de resurse materiale, organizarea producției, pregătirea forței de muncă și buna funcționare a activității productive, asigurarea distribuției produselor și reclama.

Desfășurarea activității economice în condițiile pieței implică prezența resurselor financiare formate atât din bani, cât și din celelalte instrumente recunoscute ca mijlocitori ai tranzacțiilor.

Finanțarea restructurării economiei se poate asigura atât prin realocare de resurse proprii, prin creditare, cât și prin intermediul pieței de capital interne și internaționale.

1.1. Piața de capital și restructurarea

Piața de capital cuprinde ansamblul relațiilor generate de cererea și oferta de capital pentru plasamente pe termen lung. Pe această piață sunt puși în relații prin intermediari financiari, cei care economisesc cu cei care investesc. Cererea de capital poate veni de la guverne, municipalitate, societăți industriale, comerciale, financiare, din țară și din străinătate, iar oferta de capital poate proveni de la bănci, fonduri de investiții, case de pensii, societăți de asigurare, persoane particulare din țară sau străinătate. Organismele care facilitează interferența cererii cu oferta de capital și alcătuiesc organizarea pieței de capital sunt bursele de valori mobiliare (piața oficială a capitalului, precum și băncile și persoanele care au ca obiect de activitate vânzarea și cumpărarea titlurilor de valoare), prin intermediul cărora se realizează finanțarea economiei.

În economia de piață modernă principalele întreprinderi cu scop lucrativ sunt organizate ca societăți pe acțiuni. Capitalul unei asemenea societăți se constituie prin aportul asociaților - persoane fizice și juridice - numite acționari. Ca expresie a participării la capitalul social al firmei, fiecare asociat primește un număr de acțiuni proporțional cu capitalul bănesc subscris. Deținătorul obține o parte din profitul societății pe acțiuni numită dividend, care variază de la un an la altul și de la o firmă la alta, în funcție de rezultatele economico-financiare ale societății. Drepturile și riscurile acționarilor sunt proporționale cu numărul acțiunilor de care dispune fiecare acționar. Acțiunile pot fi tranzacționate pe piața de capital.

În țările cu economie de piață modernă, investirea în acțiuni aduce venituri prin dividende și prin creșterea în decursul timpului a valorii acțiunilor, mai substanțială decât cea realizată prin dobânzi bancare sau creșteri ale fondurilor mutuale, dar comportă și riscuri mai mari.

În cadrul pieței de capital, emitenții de valori mobiliare (vânzătorii) sunt societățile comerciale, iar (cumpărătorii) sunt investitorii care achiziționează titluri de valoare (acțiuni, obligațiuni).

Piața de capital are un impact general asupra mediului economic și social și, la rândul ei, este afectată pozitiv sau negativ de mediul economic și social existent. În consecință, nu poate exista o piață de capital performantă într-o economie și un mediu social deficitare. Nici economia de piață performantă nu poate exista fără să se bazeze pe o piață de capital eficientă (ca singur mod eficace de mobilizare a resurselor financiare și de alocare a lor pe principii de piață liberă).

Funcționarea pieței de capital se bazează pe existența a două forme între care există o strânsă legătură și interdependență: piața primară și piața secundară¹.

Piața primară este o piață a emisiunilor și plasamentelor de titluri (acțiuni și obligațiuni) noi. Emitenții de titluri, respectiv vânzătorii - urmăresc obținerea de capital bănesc, iar posesorii de economii, respectiv cumpărătorii - urmăresc achiziționarea cât mai avantajoasă a acestora, devenind practic investitori.

Operațiunile pe piața primară de capital se efectuează, în principal, prin intermediul băncilor, care pentru un comision convenit plasează noile titluri, în schimbul capitalului bănesc mobilizat în favoarea emitentului de titluri.

Piața primară are deci rolul de alocare a capitalului, ceea ce echivalează cu funcția de finanțare. Ea se referă în special la investițiile directe făcute de către investitorii autohtoni și străini.

Potrivit actelor normative în vigoare², investiția directă constă în participarea la constituirea sau la extinderea unei întreprinderi în oricare dintre formele juridice prevăzute de lege: dobândirea de acțiuni sau părți sociale ale unei societăți comerciale, cu excepția investițiilor de portofoliu, precum și înființarea ori extinderea în România a unei sucursale de către o companie străină, prin aport financiar, aport în natură și bunuri mobile; participarea la creșterea activelor unei întreprinderi, prin orice mod legal de finanțare. Mai precis, investiția directă constă în plasarea de fonduri într-un obiectiv economic nou creat, care funcționează în vederea obținerii unui anumit grad de control asupra acestuia, construirea de obiective prin activitatea de construcții-montaj, livrări de mașini și utilaje, de documentații și asistență tehnică, crearea de filiale sau sucursale, cumpărări de acțiuni sau de părți din capitalul unor firme existente, participarea a două sau mai multe firme din țări diferite la producția în comun a unor produse noi, pe baza unor noi tehnologii, a unor cercetări,

¹ *Elena Drăgoiescu* - Piața de capital - prezent și perspective, *Economistul* nr. 998/27-28 octombrie.1997.

² Ordonanța de urgență nr. 92/1997 privind stimularea investițiilor directe, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 386 din 30 decembrie 1997.

livrări de documentații pentru noi tehnologii, prestări de servicii în domeniul managementului, marketingului etc.

Investițiile străine au avantajul de a fi resurse stabile, într-o valută convertibilă, care nu grevează asupra îndatoririi țării, nu necesită garanții, dar asigură un management performant.

O altă sursă o reprezintă creditul internațional (acordat de FMI, Banca Mondială, BIRD, BEARD¹), cât și creditului privat obținut prin sindicalizarea unor bănci.

Aceste surse de credit internațional au avantajul unui cost moderat, dar depind în mare măsură de riscul pe care îl ridică România și agentul economic beneficiar.

Creditarea internațională afectează serviciul anual al datoriei externe, fiind adăugată contului curent, principala sursă de deficit al balanței de plăți externe.

Piața secundară, cea de-a doua formă a pieței de capital îndeplinește un rol diferit față de prima formă. Ea cuprinde ansamblul tranzacțiilor cu titluri de valori emise anterior. Piața secundară asigură lichiditate și mobilitate capitalului bănesc mobilizat în titluri negociabile pe piața secundară de capital. Această piață se referă în general la investițiile de portofoliu.

Investiția de portofoliu definește dobândirea de valori mobiliare pe piețele de capital organizate și reglementate în scopul obținerii de câștiguri de capital din dividende și din diferențe favorabile de preț, la vânzarea lor. Investiția de portofoliu constă din plasamente de fonduri în valori mobiliare (hârtii de valoare) și se realizează, de regulă, sub forma cumpărării de obligațiuni și acțiuni puse în circulație de firme autohtone sau străine.

Specific investițiilor de portofoliu este faptul că firma finanțatoare nu participă la conducerea activității economice a obiectivului respectiv și nu deține controlul asupra acestuia.

Transparența este mai mare în cazul investițiilor de portofoliu, dar ele sunt purtătoare nu numai de avantaje, ci și de potențiale riscuri majore.

În România folosirea emisiunilor de titluri de valoare pentru procurarea de capitaluri sau distribuirea acestora în procesul de privatizare a determinat apariția și dezvoltarea pieței secundare, piață la care se adresează acționarii pentru a-și vinde acțiunile deținute, cât și deținătorii de capital care vor să devină acționari sau să-și mărească participarea la capitalul social al unor societăți comerciale, prin cumpărarea de noi acțiuni. Organizarea și funcționarea Bursei de Valori București și a pieței Rasdaq, ca organisme principale de tranzacționare pe piața secundară, este un răspuns la necesitatea existenței unei piețe oficiale, reglementate pentru deținătorii de acțiuni care doresc să-și recupereze la nevoie capitalul investit.

¹ *Cătălin Ionescu* - Plasamentul internațional de titluri - o soluție eficientă de finanțare internațională, *Adevărul Economic* nr. 47/21-27 noiembrie 1997.

În fine, o altă sursă este piața de capital de portofoliu internațională. Costul de realizare a tranzacțiilor este comparabil cu cel al creditării, dar cu perspectiva de a fi diminuat prin jocul bursier. Riscul operațiunii este limitat, deoarece plasamentul internațional de titluri poate fi inițiat numai de către o firmă reprezentativă cu rezonanță internațională, iar investitorii sunt atrași de credibilitatea pe care o are emitentul. Deși plasamentele de titluri se alătură în timp creditelor externe, acestea au totuși avantajul de a fi o formă de obținere a resurselor direct de la investitori, prin intermediul emisiunii de titluri, oferind posibilitatea cotării și reducând din lanțul financiar banca finanțatoare, riscul fiind repartizat în masa investitorilor.

În contextul extinderii cooperării economice internaționale au apărut forme noi de investiții: coparticiparea la construirea unor obiective economice în străinătate, prin acordarea de credite pe termen lung, rambursabile în produse; construirea în comun a unor obiective economice de către două sau mai multe firme, obiectivele rămânând în proprietatea beneficiarului din țara gazdă; construirea de societăți mixte de producție, comercializare, consulting etc (în care cota de participare a investitorului străin este frecvent sub 50%).

Pentru atragerea capitalului străin, România se află într-o permanentă competiție cu țările din jur. Mai mult, în acest moment, fluxurile străine de capital sunt redirecționate către piețele dezvoltate, care, prin stabilitatea lor, trezesc încrederea investițională.

În condițiile actuale, piața de capital constituie o condiție de bază a restructurării și a perspectivelor de dezvoltare durabilă a economiei românești.

O problemă pe care o întâlnim în piața de capital românească este lipsa acută atât a capitalului autohton, cât și a celui străin, fapt ce se concretizează în ritmul lent al restructurării.

Piața de capital nu este un scop în sine, ci urmărește atingerea unor obiective bine determinate:

- mobilizarea capitalului disponibil;
- asigurarea unei surse de finanțare alternative creditului;
- circulația capitalurilor existente;
- facilitarea receptării de fluxuri externe de capital;
- eficientizarea alocării resurselor financiare;
- buna desfășurare a activității curente a firmelor și impulsionearea investițiilor pentru modernizare;
- raționalizarea procesului de privatizare;
- restructurarea portofoliului de acțiuni și a acționariatului;
- strângerea legăturilor dintre acționari și firme;
- sporirea competitivității-flexibilității și eficienței firmelor.

Piața de capital este un mijloc transparent și eficient absolut necesar modernizării economiei românești. Ea trebuie să devină o piață credibilă pentru a-și îndeplini rolul de focalizare a investițiilor autohtone și străine. De

asemenea poate contribui la accelerarea restructurării, la stimularea concurenței și schimbarea comportamentului economic, la atragerea și plasarea resurselor financiare necesare dezvoltării, la racordarea țării la fluxurile financiare internaționale.

Performanțele economice se bazează pe modernizarea economică și pe creșterea productivității, pe extinderea și modernizarea capacităților de producție existente, pe produse ieftine și de bună calitate, pe creșterea vânzărilor acestor produse pe piața internă și externă.

Indiferent cine va fi proprietar și cine va conduce societățile, restructurarea trebuie să se facă pentru a se crea o economie sănătoasă, în stare să contribuie la ridicarea standardului de viață al populației.

Restructurarea economiei românești necesită alocarea pe termen lung a unui mare volum de resurse financiare provenite atât din folosirea eficientă a tuturor resurselor interne, cât și din atragerea largă a capitalului străin.

Menționăm că economia noastră se găsește într-o perioadă de restructurare de mari proporții care se suprapune cu cea de creare a fundamentelor economiei de piață și cu o profundă criză economică și socială.

Restructurarea economiei, care se situează în epicentrul reformei economice și al tranziției la economia de piață, este un proces continuu, întrucât permanent vor exista domenii în care trebuie înlocuită structura veche cu cea recent apărută, datorită programului științific și tehnic contemporan. Ea este impusă de necesitatea atenuării și eliminării dezechilibrelor provenite atât din perioada prerevoluționară, cât și din cea postrevoluționară.

În perioada prerevoluționară economia românească s-a caracterizat prin: rigiditate structurală accentuată; nivel energo-intensiv și material-intensiv ridicat al unor sectoare; dezechilibre adânci între sectoarele producătoare de mijloace de producție, între industrie și agricultură, între ramurile producătoare de bunuri și cele prestatoare de servicii; nivel scăzut al productivității muncii și al eficienței economice.

Structura producției industriale, spre exemplu, existentă la începutul perioadei de tranziție, se caracteriza prin gradul redus de competitivitate și de adaptabilitate la cerințele economiei de piață, dependența de resurse, materii prime și energetice din import, nivelul ridicat de poluare a unor sectoare industriale, ponderea infimă a sectorului privat. Toate acestea impuneau realizarea unor mutații de anvergură în structura industriei românești.

În perioada postrevoluționară, dezechilibrelor moștenite li s-au adăugat altele: un declin puternic al investițiilor și al producției industriale, o inflație galopantă și o depreciere masivă a monedei naționale și a cursului de schimb, un amplu blocaj economic financiar și tehnologic, o creștere mare a ratei șomajului, o scădere drastică a standardului de viață al majorității cetățenilor țării. În consecință, aceste dezechilibre și disfuncționalități determină amploarea și profunzimea acțiunilor de restructurare, precum și orizontul de timp în care acestea pot fi atenuate și depășite.

Prin restructurare se urmărește crearea unor noi structuri și mecanisme de funcționare a economiei, a unor noi mentalități și comportamente ale oamenilor, la toate nivelurile organizatorice ale economiei, a unui nou mediu economic.

Restructurarea economiei naționale este un proces obiectiv, amplu, complex și de durată, de modernizare a echipamentelor și tehnologiilor de producție, de creare a unui nou cadru juridic și instituțional, de schimbare a structurii sistemului economic și mecanismelor de funcționare a economiei, în concordanță cu cerințele actuale și, mai ales, viitoare ale pieței interne și externe și cu cele mai noi cuceriri ale științei și tehnicii mondiale, în scopul creșterii eficienței economice, dezvoltării durabile a economiei românești și ridicării standardului de viață al întregii populații.

În perioada de tranziție la un nou sistem economic, restructurarea nu se limitează la un domeniu sau altul, ci vizează ansamblul componentelor și mecanismelor sistemului economic. Totodată, ea trebuie să se desfășoare cu o asemenea intensitate încât să permită atenuarea decalajelor existente față de țările dezvoltate.

Restructurarea vizează, în primul rând, economia reală, adică restructurarea la nivelul microeconomic, a întreprinderilor, iar în al doilea rând economia nominală, prin activarea pârgurilor valorice, care produc efecte imediate, cum ar fi modificarea dobânzilor bancare, schimbarea cursului valutar, reducerea ori majorarea de taxe.

Acțiunile care privesc restructurarea au un ecou de lungă durată, cu modificări mai puțin vizibile pe moment, dar de ridicată eficiență în timp, presupunând însă un volum mare de muncă pentru fundamentarea strategiilor și politicilor de modernizare și de creare a resurselor financiare.

Economia românească nu poate fi eficientă fără investiții și fără lărgirea continuă a exporturilor de produse cu un înalt nivel de competitivitate. Ea se va relansa doar pe măsură ce restructurarea ei avansează și capătă competitivitate, care înseamnă infuzie de echipamente și tehnologii moderne, calitate superioară a factorilor de producție, productivitate și rentabilitate ridicate.

Eforturile făcute până acum de echipele guvernamentale au fost doar în direcția destructurării, nu și a așezării într-o nouă structură.

1.2. Subcapitalizarea – caracteristică a întreprinderilor românești

Subcapitalizarea este o reminiscență a vechiului sistem economic. Se știe că în funcție de un nivel stabilit prin planul de producție, pe baza unor calcule sau aprecieri ale organelor financiare, se determina un anumit necesar de mijloace circulante. Dar acestea fiind alocate de regulă de la buget, care adesea era sărac, volumul lor era cu mult sub nivelul necesităților reale. Există posibilitatea ca să fie completate cu credite bancare, ceea ce a făcut ca majoritatea întreprinderilor să apeleze la acest gen de resurse. Astfel, în

industrie fondurile proprii și pasivele stabile asigurau circa 50-55%, iar 40-45% îl reprezenta creditul. Se folosea un credit planificat de circa 50%¹. Întreprinderile au fost concepute să funcționeze cu o pondere mare a creditului în totalul mijloacelor circulante, pentru a putea fi controlate. Dacă s-ar fi acordat întreprinderii integral alocația bugetară pentru mijloacele circulante, nu s-ar mai fi putut urări cu ce stocuri lucrează aceasta, cu ce cheltuieli la 1000 de lei producție marfă, cu ce viteză de rotație, cu ce salarii etc.

Folosind forme și tehnici de creditare nelimitate sau limitate numai declarativ, s-a încurajat dezinteresul întreprinderilor pentru o riguroasă gestionare a mijloacelor materiale și bănești, iar eventualele pierderi înregistrate au fost acoperite abil prin noi credite.

În acest context, a fost posibil să se manifeste conjugat mai multe cauze, care treptat au condus la degradarea fluxurilor de încasări și plăți și chiar blocarea acestora. Astfel, începând din anul 1986 s-a intervenit abuziv prin sistemul de credite și decontări, trecându-se la o limitare rigidă a creditelor, în condițiile existenței unor stocuri greu vandabile și a unor importante pierderi financiare. În consecință, au fost elaborate și aplicate normative economico-financiare și norme de stoc nerealiste în care, de pildă, se dimensiona durata unui ciclu de fabricație de 15 zile în medie pe economie. Astfel, au fost reduse mijloacele circulante alocate de la buget întreprinderilor și au fost concentrate în sistemul bancar.

În perioada postrevoluționară, o dată cu trecerea la un nou sistem de alocare a resurselor financiare în economie, sumele care reprezentau necesarul de mijloace circulante proprii ale întreprinderilor de stat, în loc să fie trecute în patrimoniul acestora, au rămas în patrimoniul sistemului bancar. Astfel, întreprinderile de stat au fost lăsate fără resursele circulante proprii necesare reluării ciclului de producție, fiind obligate să recurgă în continuare la credite bancare, cu dobânzi foarte mari, care trebuiau suportate din profitul lor. Dar, rata profitului la numeroase regii autonome și societăți comerciale cu capital majoritar de stat nu este, nici pe departe, în măsură să depășească rata dobânzii.

Posibilitatea întreprinderilor de a se capitaliza din profit este destul de redusă și de lungă durată. Impozitul pe profiturile întreprinderilor, de 45% și respectiv 38% nefiind stimulator nu este posibil ca aceasta să-și sporească veniturile. Or, dacă la nivelul întreprinderii nu se creează profit, nu se pot asigura nici capitalizarea, nici dezvoltarea producției, nici locuri de muncă și nici salarii mai mari.

Începând cu 1990, s-a renunțat și la ce trebuia să fie menținut: la criteriile productivității, normele de muncă, consumurile specifice etc. În plus, a fost redusă fără nici o justificare economică săptămâna de lucru.

¹ Adevărul nr. 1490/16 februarie 1995.

Decapitalizarea întreprinderilor a fost determinată de influența mai multor factori.

În primul rând, ea se datorează existenței în întreprinderile cu capital integral sau majoritar de stat a unor raporturi necorespunzătoare între activele fixe și activele circulante.¹ Toate aceste întreprinderi au întâmpinat dificultăți în a-și asigura desfășurarea activității economice în condiții normale. În plus, o parte din mijloacele financiare au fost îndreptate spre acoperirea valorii imobilizărilor unor active neperformante, în speranța fructificării lor ulterioare.

În al doilea rând, inflația accentuată și în valuri a avut implicațiile cele mai grave asupra stabilității și lichidității financiare a întreprinderilor care au ca obiect de activitate producția de bunuri și servicii. În condițiile lipsei unor măsuri economico-financiare coerente și eficiente de conservare a capitalului întreprinderilor, inflația a generat erodarea puternică a acestora.

Protecția capitalului în vederea menținerii nealterate a funcției lui de finanțare, presupune măsuri economico-financiare care să permită constituirea rezervelor necesare majorării lui în pas cu inflația.

La nivelul agenților economici care au ca obiect de activitate producția de bunuri și servicii asemenea măsuri sunt, din păcate, departe de a răspunde nevoilor reale.

Măsuri adecvate în acest sens au fost adoptate îndeosebi pentru sistemul bancar.

Astfel, băncile cu capital majoritar de stat au putut obține profituri mari, din care și-au asigurat rezervele necesare majorării capitalului și proceduri mult mai permissive de încorporare a acestora în capitalul social².

Menționăm aici doar faptul că nu s-a acordat aceeași atenție și agenților economici care decid, în esență, performanțele economiei reale, firește și cu sprijinul băncilor.

Agenților economici nu li s-a permis reevaluarea stocurilor de materii prime pe măsura majorării prețurilor (la intrare și nici a stocurilor de produse finite), pe care au fost obligate să le vândă la vechile prețuri, până la epuizarea lor.

În întreprinderile în care s-au reevaluat produsele finite, cu ocazia trecerii la noile prețuri, doar jumătate din sumă a rămas la fondul lor de rezervă, cealaltă jumătate s-a preluat la bugetul de stat. Normal ar fi fost ca întreaga sumă să se lase la dispoziția acestora pentru asigurarea resurselor suplimentare de fond de rulment necesare acoperirii parțiale a creșterii de prețuri și tarife³.

¹ Cezar Mereuță - Caracteristicile generale ale societăților comerciale românești, Caiete de Management, nr. 12/1996.

² Măsurile au fost reglementate prin Ordonanța Guvernului nr.40/1996.

³ Ioan Nicoară - Decapitalizarea unităților de producție, Tribuna Economică nr.44/1994.

Decalajele tot mai mari între momentul încasării contravalorii bunurilor și serviciilor vândute și cel al efectuării cheltuielilor a determinat reducerea capacității de cumpărare a întreprinderii. Întrucât puterea de cumpărare este mijlocită de un anumit nivel al prețurilor energiei, materiilor prime și materialelor și al forței de muncă, încasările făcute de întreprindere nu mai permit reluarea normală a ciclului aprovizionare-producție-desfacere.

Deși, în prezent agenților economici li se oferă posibilitatea ca prin prețul de vânzare să recupereze și partea de capital alterată prin inflație, lipsa unor reglementări corespunzătoare face ca această diferență să se transforme, practic, într-un profit aparent și să fie impozitat ca atare (cu 38%), acesta devenind în acest fel un impozit pe inflație; prin dispariția rezervelor și decapitalizarea devine tot mai pronunțată¹.

Creditul - fiind insuficient și scump - nu a putut relansa în mod serios producția de bunuri și servicii deci nu a putut fi echilibrat raportul cerere/ofertă, ceea ce a avut ca efect creșterea în continuare a prețurilor.

Decorelarea dintre creșterea producției și productivitatea muncii, pe de o parte și majorarea salariilor, pe de altă parte, a condus, la sporirea prețurilor și a inflației.

În condițiile declinului producției nu s-au putut compensa integral majorarea de salarii, indexările și compensările admise prin hotărâri guvernamentale, pe seama efectului pozitiv de creștere a productivității muncii. Or, conducerile unităților, potrivit contractelor colective de muncă și uneori datorită unor conflicte colective de muncă, au fost nevoite să negocieze și să acorde drepturile salariale, în concordanță cu reglementările legale în vigoare, ținând seama și de creșterile de prețuri la bunuri și servicii, care au afectat nivelul de trai al populației.

Spre deosebire de protecția capitalului circulant, conservarea capitalului fix împotriva inflației este legată și de faptul că ea trebuie să se bazeze pe reevaluarea periodică a mijloacelor fixe, cunoscut fiind modul de calcul și de includere în costuri a amortizării.

Până în prezent, reevaluarea patrimoniului întreprinderilor cu capital integral sau majoritar de stat s-a făcut pe baza Hotărârilor Guvernului nr. 945/1990, 26/1992, 500/1994, care aveau totodată un caracter de recomandare pentru întreprinderile cu capital majoritar privat².

Ultima reevaluare a capitalului social al regiilor și societăților comerciale a urmărit punerea lui în concordanță cu deprecierea monetară produse în timpul scurs de la precedenta reevaluare.

¹ *Gheorghe Anghel* - Decapitalizarea societăților comerciale datorită inflației, Adevărul nr.2168/12 mai 1997.

² *Maria Duma* - Amortizarea și reevaluarea fondurilor fixe, Adevărul Economic nr. 17/24-30 aprilie 1998.

În jurul ultimei hotărâri de reevaluare a patrimoniului au apărut multe discuții contradictorii între specialiști.

Unii specialiști au apreciat că s-a efectuat o majorare fictivă a capitalului social, deoarece societățile comerciale au rămas cu același nivel de dotare patrimonială și de progres tehnic, iar coeficienții de actualizare nu au fost stabiliți pe baza unor studii temeinice ale valorii noilor echipamente, comparativ cu cele aflate în dotarea unităților și cu gradul real de uzură fizică și morală, fapt ce a condus la o supraevaluare a fondurilor fixe, la majorarea nejustificată a costului amortizării și, în ultimă instanță, la creșterea prețurilor produselor și a capitalului social.

Alți specialiști au fost de părere că patrimoniul întreprinderilor trebuie pus în concordanță cu nivelul inflației, pentru stabilirea unui preț real al acțiunilor și un nivel corespunzător al amortizării, pentru a se putea asigura înlocuirea mijloacelor fixe uzate. Desigur, această reevaluare prin momentul și metodologia de realizare a avut și un caracter politic-propagandistic de a ridica valoarea nominală a certificatului sau cuponului de privatizare.

Reevaluarea din anul 1994 nu a fost realizată pe baza unor evaluări de piață reale, ci pe bază de coeficienți generali, ceea ce a indus numeroase distorsiuni.

Au trecut patru ani de la ultima reevaluare, timp în care a avut loc o devalorizare a leului, de câteva ori. Menținerea valorii de patrimoniu evaluate în anul 1994 reprezintă o subevaluare flagrantă, o diminuare nejustificată a ponderii cheltuielilor cu amortizarea în costuri și, prin aceasta, din nou o rentabilizare artificială a unor societăți intrinsec nerentabile, o distorsiune generală a sistemului de costuri (și de prețuri), o poziție defavorabilă în anumite licitații, în tranzacții, în procesul de privatizare. Dacă evaluarea din anul 1994 a condus la o anumită supraevaluare la momentul respectiv, este evident că evoluția inflației a "corectat" de mult timp acest lucru.

Problema de fond constă în faptul că agenții economici, indiferent de natura capitalului, sunt interesați sub multiple aspecte într-o evaluare corectă (și chiar într-o anumită supraevaluare) a mijloacelor fixe: creșterea valorii amortizării care conduce la reducerea sarcinii fiscale; creșterea a ceea rămâne ca sursă de realizare a unor modernizări sau investiții; creșterea valorii capitalului social pentru garanțiile bancare, a bazei de calcul pentru prelevările neimpozabile la fondul de rezervă.

Cum o asemenea reevaluare nu s-a mai făcut din anul 1994 și se pare că nici nu se va produce curând, consecința acestei situații este, desigur, accentuarea decapitalizării, datorită neconstituirii resurselor proprii necesare înlocuirii mijloacelor fixe ajunse la limita de întrebuințare sau de efectuare a reparațiilor capitale necesare.

Toate acestea relevă nevoia legitimă de protejare a capitalurilor agenților economici, mai ales în condițiile unei inflații de circa 50%, așa cum se prevede

pentru acest an, în urma căreia capitalurile au toate șansele să se înjumătățească.

Potrivit Ordonanței nr. 4/1998 se stabilește că pentru mijloacele fixe existente în patrimoniu până la 31 decembrie 1997, amortizarea aferentă anului 1998 trebuie să se facă în directă corelare cu gradul de utilizare. Normele de aplicare aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 587/1998 prevăd că "pentru anul 1998 amortizarea aferentă gradului de neutilizare se va înregistra ca o cheltuială excepțională, nedeductibilă fiscal". Din experiența anilor trecuți rezultă că neutilizarea depășește, în majoritatea cazurilor, 80% din costurile amortizării. Consecințele sunt mărirea artificială a profitului brut al firmei deci un impozit aferent mai mare, care crește direct proporțional cu gradul de neutilizare; se majorează artificial profitul impozabil și se diminuează drastic profitul real¹, stimulând decapitalizarea.

O întreprindere sănătoasă, cu adevărat rentabilă, trebuie să-și recupereze cheltuielile din venituri și să obțină o rată a profitului situată deasupra ratei inflației. Or, puține întreprinderi se află într-o asemenea situație. Multe obțin profit sub nivelul ratei inflației și multe înregistrează pierderi.

În sensul decapitalizării a acționat și sistemul fiscal aplicat, modul de repartizare a profitului și de modificare a prețurilor și alte măsuri pe linie de prețuri.

În al treilea rând, gestionarea necorespunzătoare a patrimoniului întreprinderilor a contribuit la reducerea continuă a capacității lor de plată, cu toate implicațiile pe care aceasta le are asupra reluării ciclului de aprovizionare-producție și desfacere.

Într-o perioadă dificilă, managementul a acționat prea puțin pentru sesizarea din timp și frânarea chiar, și parțială, a fenomenelor economice negative. Astfel, a avut loc creșterea imobilizării în stocuri de materii prime și materiale, semifabricate și produse finite etc., fapt ce a dus la incapacitatea de plată, la ridicarea gradului de îndatorare a întreprinderilor, la acumularea de mari datorii față de furnizori, bănci și față de stat.

Se mai practică frecvent fabricarea pe stoc sau fără desfacere a unor produse care, nefiind recunoscute de piață, echivalează cu irosirea de resurse materiale, umane și financiare.

Prin imobilizarea activelor circulante, întreprinderile au fost obligate, fie să contracteze credite bancare cu dobânzi ridicate, fie să reducă masiv producția.

Deciziile adoptate au luat prea puțin în considerare oportunitățile și riscurile. S-a manifestat pregnant tendința managerilor multor întreprinderi cu capital integral sau majoritar de stat de a nu-și asuma riscurile, întârziind adoptarea deciziilor ce se impuneau.

¹ De dragul bugetului statul falimentează întreprinderile, Capital nr. 44/5 noiembrie 1998.

Managerii se preocupă prea puțin de studiul pieței și de adaptare a produselor la cerințele acesteia, precum și de obținerea unor profituri mai mari, prin găsirea unor noi oportunități de afaceri sau ridicarea rentabilității prin creșterea producției, nu prin sporirea prețurilor de vânzare. În plus, ei merg deseori pe o strategie pasivă a vânzărilor, așteptând să vină clienții către ei, în loc să adopte un comportament activ, în vederea ridicării calității produselor, să facă reclamă acestora și să le impună pe piață.

Deseori le lipsesc managerilor voința și pregătirea necesare pentru ridicarea eficienței activității întreprinderilor pe care le conduc. Dar și mulțimea de acte normative, care trasau și apoi rectificau ulterior deciziile referitoare la reforma economică, au transformat managementul întreprinderilor într-un management reactiv la legislația contradictorie, fapt ce nu permite întocmirea unui plan de afaceri, cel puțin pe un termen mediu, provocându-le prejudicii financiare.

Carențele educaționale, mentalitățile și practicile moștenite, au îngreunat în multe cazuri abordarea profesională a conducerii activității întreprinderilor și menținerea echilibrului lor financiar.

Este un paradox faptul că resursele câștigate în timp sunt ignorate atunci când este mai mare nevoie de ele.

Decapitalizarea întreprinderilor a avut și are numeroase efecte negative, printre care menționăm:

- reducerea drastică a volumului producției industriale;
- diminuarea considerabilă a valorii contabile și de piață a întreprinderilor, inclusiv a valorii nominale și reale ale acțiunilor;
- creșterea aberantă a prețurilor și a ratei inflației;
- reducerea puternică a puterii de cumpărare a populației și îngustarea pieței interne;
- pierderea unor piețe externe tradiționale și diminuarea exporturilor;
- implicații majore asupra lichidității și solvabilității întreprinderilor;
- apariția și amplificarea în lanț a blocajului financiar care împiedică desfășurarea normală a activității economice;
- imposibilitatea realizării unei adevărate competiții între întreprinderile românești și cele străine;
- accentuarea procesului de uzură fizică și morală a dotării tehnice, ca urmare a unei slabe activități de întreținere și reparații, cât și a trecerii în "conservare" a numeroase capacități de producție, care între timp au fost descompletate, fie pentru a folosi unele componente (subansamble, piese etc.) la repararea unor mașini sau instalații similare, fie au fost sustrate, acestea nemaiputând fi puse în funcțiune decât cu mari eforturi financiare, și deci au devenit practic "fier vechi";
- diminuarea posibilităților de investiții, de dotare cu mașini, instalații și tehnologii noi și prelungirea exagerată a procesului de restructurare;

- îngustarea substanțială a bazei de stimulare a salariaților;
- reducerea masivă a gradului de ocupare a populației și amplificarea și menținerea la un nivel inacceptabil a șomajului.

În acest context, recapitalizarea întreprinderilor care au perspective reale de dezvoltare este o condiție sine qua non pentru restructurarea lor și relansarea pe baze sănătoase, durabile a producției, în special, și a activității economice, în general.

Profitul realizat de majoritatea agenților economici, mai ales a celor cu capital integral sau majoritar de stat, este foarte redus, iar mulți dintre aceștia realizează pierderi. O mare parte din profitul net, respectiv cota de acțiuni deținută de FPS se varsă la acesta pentru finanțarea unor obiective prioritare prevăzute în strategia de restructurare, fapt care până în prezent nu a dat rezultatele scontate. Aceste vărsăminte îi lipsește pe adevărații producători de resursele de dezvoltare de care au nevoie.

Din analiza situației economico-financiare a 108 întreprinderi din diferite ramuri ale economiei în anul 1997, a rezultat că:

- 82 întreprinderi au realizat profit, respectiv 75% din numărul total;
- 26 de întreprinderi nu au realizat profit, respectiv 25%;
- la un număr de 36 întreprinderi la care am dispus de informații privind profitul brut și net s-a realizat o rată medie brută a profitului de 7,6% și o rată a profitului net de 4,2%, iar rata medie a fondului de dezvoltare în totalul cifrei de afaceri a fost de 2,2%;
- rata medie a datoriilor și creanțelor la cele 36 întreprinderi a fost de 56,3% și respectiv 29,3%, în totalul cifrei de afaceri, iar ponderea medie a valorii acțiunilor deținute de către FPS a fost de 50,7%.

În aceste condiții, și ținând seama de rata activă a dobânzii practicate, recapitalizarea și restructurarea întreprinderilor este o problemă extrem de dificilă și de lungă durată.

1.3. Incidența pieței de capital asupra restructurării economiei

Pentru a se asigura procesul transformărilor structurale a economiei românești, un rol deosebit de important îi revine pieței financiare, care cuprinde de regulă piața monetară, piața creditului, piața valorilor mobiliare.

Piața financiară constituie motorul mobilizării și orientării resurselor în economie, adică inima care pompează prin sistemul vascular sânge în economie.

În etapa actuală, piața de capital reprezintă un factor important, o alternativă de finanțare, în condițiile unor credite cu dobânzi exorbitante.

În perioada 1990-1997 datorită multor factori de influență în economia românească s-a manifestat o serie de fenomene și procese negative. (tabelul 1)

Din examinarea acestor date se desprinde cu claritate concluzia că în economie nu au intervenit schimbări favorabile, dimpotrivă, în mai toate

sectoarele de activitate criza continuă să se adâncească, fenomen cu consecințe sociale tot mai greu de suportat de majoritatea populației.

Cauzele declinului economiei românești sunt numeroase, între care pe prim plan poate fi pusă lipsa, încă de la începutul tranziției a unei concepții unitare asupra dezvoltării ansamblului economico-social, a unei strategii unice subordonate obiectivului prioritar de dezvoltare durabilă, a unor programe pragmatice, sectoriale și regionale de asigurare a competitivității generale a economiei noastre. În același sens au acționat incoerența deciziilor adoptate la toate nivelurile organizatorice și lipsa cronică a resurselor financiare necesare restructurării economiei.

Tabelul 1 - Evoluția principalilor indicatori în perioada 1990-1997

Indicatori	1990=100						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Produsul intern brut	87,1	79,4	80,6	83,8	89,8	93,3	87,1
2. Producția industrială	77,2	60,3	61,1	63,1	69,0	75,8	71,3
3. Producția agricolă	100,8	87,4	96,3	96,5	100,8	102,1	105,2
4. Investiții	74,2	73,4	79,6	100,6	111,4	114,9	93,0
5. Export (FOB)	73,8	75,5	84,7	106,5	136,9	140,0	146,0
6. Import (FOB)	55,1	62,8	65,4	71,3	103,1	114,7	113,1
Credit total	67,1	30,2	18,3	24,3	36,1	41,6	25,0
din care:							
- neguvernamental	62,3	29,0	18,7	22,5	30,5	31,6	16,8
8. Rata medie activă a dobânzii societăților bancare	14,8	49,6	58,9	91,4	48,6	55,8	48,0
9. Ponderea datoriei externe în PIB	4,0	12,7	12,7	15,3	15,5	20,5	24,1
10. Cursul de schimb mediu anual lei/USD	76,4	307,9	760,0	1655,1	2033,2	3082,6	7167,9
11. Indicele prețurilor de consum	270,2	838,8	2987,0	7071,9	9353,4	12983,4	...
12. Rata inflației decembrie an curent față de decembrie an anterior	222,8	199,2	295,5	61,7	27,8	56,9	51,4

Sursa: CNS - Anuarul statistic al României, 1997; BNR - Raport anual, 1997; Adevărul Economic nr. 27/3-9 iulie 1998.

1.3.1. Piața de capital și piața creditului

În condițiile restrângerii puternice a producției, îndeosebi a celei industriale și de construcții, precum și a serviciilor, a manifestării unui nivel înalt al inflației etc, s-au diminuat considerabil posibilitățile de finanțare și dezvoltare a activității întreprinderilor românești din resurse proprii. Pentru a putea supraviețui, cele mai multe întreprinderi au fost nevoite să apeleze la credite bancare al căror nivel se ridica deseori la valoarea integrală a producției unei luni.

Cererile sporite de credite s-au concretizat în rate înalte ale dobânzilor bancare. Obiectivul declarat, în condițiile inflației ridicate, a fost menținerea

unor rate real-pozitive pentru susținerea capitalului propriu al băncilor folosit ca sursă de creditare. Dobânzile real-pozitive aplicate la creditele acordate întreprinderilor au dus la decapitalizarea acestora, mai ales la cele cu ciclu de fabricație mediu și lung și la sporirea profiturilor realizate de bănci. Un asemenea transfer al profitului a produs profunde influențe negative în economia reală.

Fără îndoială activitatea de creditare este riscantă.

Măsurile adoptate de BNR au avut pe de o parte efecte pozitive asupra sănătății sectorului bancar, iar pe de altă parte un impact negativ asupra circulației fondurilor în economia românească.

Cu toată prudența manifestată de BNR, băncile comerciale cu capital majoritar de stat, dar și cu capital privat, au acordat unor persoane fizice și juridice credite foarte mari, care au devenit într-un timp scurt neperformante (Bancorex, Banca Agricolă, Banca Dacia Felix, Credit Banc, Bancoop).

Este vorba desigur, fie de credite date fără o analiză serioasă, cu garanții fictive, fie de credite care datorită deteriorării mediului economic au devenit neperformante, încadrându-se în categoria "îndoielnic" sau "pierdere".

În aceste condiții, băncile, în loc să-și asume riscurile acordării de credite preferă să opereze pe piața valutară, pe piața titlurilor de stat, pe piața interbancară a fondurilor pe termen scurt.

Deși băncile atrag majoritatea lichidităților din România, ele plasează totuși prea puțin pe piața de capital.

Această problemă este agravată de lipsa unor instituții financiare (fonduri de pensii, asigurări, fonduri mutuale și alte instituții de plasament colectiv) care să canalizeze fondurile existente, prin intermediul pieței de capital către economia reală.

Băncile oferă îndeosebi credite pe termen scurt și o fac destul de prudent, deoarece majoritatea banilor sunt investiți în titluri de stat sau în depozite pe piața interbancară, cu risc scăzut.

Majoritatea băncilor comerciale acordă credite numai în condițiile în care poate fi stabilit un raport corespunzător între riscul asumat de acestea și profitul obținut din creditul respectiv.

În perioada 1990-1997 a avut loc o comprimare excesivă a creditului în termeni reali. Astfel, în anul 1997, în timp ce produsul intern brut reprezenta 82,3% din nivelul anului 1989, creditul bancar a fost de numai 22,3% per total și 10,3% pentru cel neguvernamental. Discrepanța dintre evoluția nivelului PIB și cel al creditului bancar se datorește, practicării de către băncile comerciale a unor dobânzi înalte, exagerate, slabei rentabilități a activității agenților economici, și respectiv, amplificării considerabile a blocajului financiar.

Reducerea drastică a volumului creditelor față de necesarul real a avut consecințe grave asupra finanțării societăților comerciale, care din lipsa resurselor proprii, a creditelor bancare, a alocărilor de la buget, apelează la

creditul comercial care are implicații majore asupra lichidității și solvabilității societăților comerciale respective.(tabelul 2)

**Tabelul 2 - Evoluția creditului neguvernamental intern net
(la sfârșitul perioadei)**

-% -

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Credit neguvernamental total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
din care:							
Credite în lei							
- credite pe termen scurt	95,8	88,8	82,8	78,4	70,4	63,1	45,2
- credite pe termen mediu și lung	80,6	84,5	90,5	92,2	88,8	83,6	79,2
Credite în valută	19,4	15,5	9,5	7,1	11,2	16,4	20,8
	4,2	11,2	17,2	21,6	29,6	36,9	54,8

Sursa: Anuarul statistic al României 1997, p. 719.

Datele pun în evidență, îndeosebi:

- a) comprimarea masei creditului bancar a pus agenții economici în imposibilitatea de a face față obligațiilor de plată scadente, contribuind la amplificarea blocajului financiar;
- b) creditele pe termen scurt continuă să fie o componentă dominantă a creditelor neguvernamentale în lei;
- c) componenta în valută a creditului neguvernamental a înregistrat o creștere puternică. Spre deosebire de creditele în lei, cele în valută au fost acordate, în proporție de peste 50,2%, pe termen mediu și lung. La originea acestei dinamici se află deopotrivă percepția împrumutanților, în ceea ce privește dobânzile, (costuri mai mici la creditele în valută) și preferința băncilor pentru creditarea în valută (și nu pentru vânzarea de valută). Din totalul creditelor neguvernamentale alocate în acest an, numai circa 25% au fost alocate pe termen mediu și lung, restul reprezentând finanțarea comercială pe termen scurt.

Credite pe 5, 10 ori 15 ani se acordă într-o mică măsură în economia românească, datorită climatului macroeconomic instabil. În plus, plasamentele pe termen lung nu se pot efectua în condițiile în care majoritatea resurselor atrase sunt pe termen scurt. Utilizarea pe perioade scurte până la un an, înseamnă, în fapt, finanțarea capitalului circulant, finanțarea de importuri și reexporturi.

În anul 1997, ponderea creditelor pe termen mediu și lung, a crescut față de anii precedenți, deși nivelul acestora este departe de a satisface nevoile reale de restructurare a societăților comerciale. O sporire remarcabilă a înregistrat ponderea creditelor în valută, de la 36,9% în 1996 la 54,8%, în 1997.

În luna august 1998 din suma creditului neguvernamental de 21185,1 miliarde lei, 53,9% era acordat sectorului particular, din care 81,9% pe termen scurt și 18,1% pe termen mediu și lung; 33,7% a fost acordat sectorului de stat, din care 94,7 pe termen scurt și 5,3% pe termen mediu și lung.

Reducerea drastică a volumului creditului față de necesarul real are consecințe grave asupra mecanismului de finanțare-creditare a agenților economici, care din lipsa resurselor corespunzătoare de finanțare (capital propriu, credite bancare, alocări de la bugetul statului etc.), apelează la creditul comercial sălbatic, cu implicații majore asupra lichidității și solvabilității agenților economici respectivi.

Dacă întreprinderea are un proces tehnologic complex care necesită resurse financiare pentru realizarea întregului circuit, ea nu-și poate desfășura activitatea dacă dispune numai de resurse pentru anumite componente ale circuitului, ci are nevoie de întregul necesar de fonduri.

În lipsa lichidității, o situație care se regăsește atât la societățile comerciale cu capital majoritar de stat, dar și la cele private, producția scade sau stagnează.

Relansarea producției poate avea loc numai în condițiile menținerii dobânzilor bancare la un nivel suportabil care să permită agenților economici accesul la credite, atât pentru producție, cât mai ales, pentru investiții. Diferențierea dobânzilor practicate de bănci în funcție de natura activităților creditate, dobânzi mai mici pentru activități de producție și servicii și mai mari pentru activități de comerț, ar fi de natură să stimuleze relansarea dezvoltării economice.

Dacă analizăm totalul resurselor financiare aflate în circulație în România constatăm că majoritatea ajunge în bănci.

Populația este principalul creditor al economiei. Forma de economisire cea mai întrebuințată de populație este depozitul bancar la termen.

În perioada 1990-1997 economiile populației au înregistrat o creștere permanentă. Astfel, la sfârșitul anului 1996 depozitele clienților nebancari aflate la bănci s-au ridicat la o sumă fabuloasă de 24933 miliarde lei, din care 8808 miliarde lei (respectiv 35,3%) reprezintă economiile populației. Din această sumă, 8019 miliarde lei (respectiv 91,0%) erau economii la termen (tabelul 3).

Datele evidențiază, pe de o parte, creșterea considerabilă a economiilor populației, iar pe de altă parte, devansarea puternică a economiilor la vedere de către cele la termen.

Totalul economiilor populației aflate în bănci (la sfârșitul lunii august 1998) era de 26367,5 miliarde lei, sumă ce depășește totalul creditului neguvernamental cu 24,4%.¹ Din totalul economiilor 94,5% erau depuneri la termen și 5,5% depuneri la vedere.

¹ *Constantin Năstase* - Administratorii fondurilor nu mai sunt dispuși să riște, Capital nr. 46 din 19 noiembrie 1998.

Băncile, în efortul lor de a aduna banii populației, se bazează pe doi importanți factori de atractivitate: dobânda și încrederea. Nimeni nu-și încredințează economiile unei instituții dacă nu are încredere și dacă nu este convins că banii lui, nu numai că vor fi protejați de inflație, printr-o dobândă optimă, dar îi vor aduce și ceva profit. Fără această convingere va ocoli sistemul bancar și va căuta alte plasamente rentabile.

Prin intrarea în vigoare a prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 39/28 august 1996, au fost puse bazele unui sistem coerent de garantare a depozitelor populației deschise la societățile bancare.

Fondul de garantare a depozitelor este instituția abilitată prin lege să administreze și să asigure buna funcționare a sistemului bancar, prin asigurarea plăților către deponenți a fondurilor depozitate, în cazurile în care societatea bancară nu este capabilă să-și onoreze obligațiile față de aceștia (tabelul 3).

Tabelul 3 - Evoluția economiilor populației

1990=100

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Economii ale populației-total	105	164	259	1095	2062	3537	8095
- Economii la vedere	142	149	209	643	888	1414	2866
- Economii la termen	94	168	273	1225	2400	4148	9605
- Depozite în lei-total	104	262	905	3118	5839	9905	16876
- Depozite la termen	1368	9220	39100	110205	212659	426451	824120
- Depozite condiționate	87	132	342	1255	1811	2022	1191

Sursa: CNS - Anuarul statistic al României, 1997. BNR - Raport anual, 1997.

Plafonul în limita căruia se garantează plata către deponenți era la început de 10 milioane lei, inclusiv dobânzile pentru fiecare deponent, indiferent de moneda în care este constituit, numărul sau mărimea depozitelor. Fondul modifică anual mărimea plafonului de garanție, prin indexarea acestuia cu indicele inflației.

Prin sistemul de dobânzi pe care îl aplică și prin crearea fondului de garantare într-o anumită proporție a economiilor depuse de către persoanele fizice la băncile comerciale, acestea au reușit să frâneze atragerea masivă a economiilor populației pe piața de capital. Există însă și o rezistență sau o lipsă de educație a deținătorilor de bani din România față de piața de capital, preferând alte mijloace, mai ușoare și mai sigure, pe piața monetară.

Pe măsură ce piața produselor destinate absorbirii economiilor populației se va diversifica, chiar dacă banii vor circula tot prin bănci, apelul agenților economici la creditul bancar se va limita. Aceștia se vor îndrepta cu precădere

spre piața de capital, în vreme ce populația și întreprinderile mici și mijlocii vor deveni principalii clienți ai creditului bancar.

Este evident că nu se poate restructura economia dacă majoritatea resurselor financiare din sistemul economic merge în sistemul bancar, în plasamente comerciale pe termen scurt.

Formarea și diversificarea pieței financiare este o problemă de stringentă actualitate pentru finanțarea investițiilor necesare redresării și relansării economiei naționale.

Dacă pe termen scurt, finanțarea se realizează mai ales pe piața monetară, pe termen lung cea mai bună soluție este piața de capital.

Piața de capital permite cele două mari tipuri de finanțări: finanțare prin datorie și finanțare prin participare la capital.

Prima soluție folosește ca instrument obligațiunile, prin intermediul pieței de capital.

Pentru cea de-a doua are loc majorarea capitalului social, prin emisiunea de noi acțiuni și plasarea lor pe piața primară.

În România societățile comerciale folosesc piața de capital ca sursă de finanțare.

Operatorii pieței de capital apreciază că numărul redus al societăților comerciale care au apelat la finanțarea prin emisiune de acțiuni sau obligațiuni, reprezintă o reacție negativă a managementului față de aceste tipuri de finanțare. Este o consecință a neînțelegerii corecte de către manageri a mecanismelor și avantajelor finanțării prin piața de capital. Aceste carențe sunt dublate de reticența managerilor și a Consiliului de Administrație față de metodele de finanțare tradiționale. Managerii firmelor potențial emitente se tem de pierderea controlului asupra procesului decizional, prin acceptarea unor noi acționari. Astfel, deși nevoia de finanțare este în cele mai multe cazuri presantă, conservarea puterii de decizie este mai importantă pentru conducătorii firmelor.

Cotarea întreprinderilor la Bursa de Valori București (BVB) aduce după sine, pe de o parte, o valoare recunoscută, utilă în relația cu diverși investitori sau creditori, creșterea lichidității acțiunilor, a reputației unității și o publicitate permanentă, precum și atragerea de resurse bănești. Pe de altă parte, societatea trebuie să se supună regulilor de disciplină și exigență a BVB. Managerii se pot astfel familiariza cu cerințele de publicitate a informațiilor, iar prin prețul de piață al acțiunilor, aceștia primesc un semnal despre modul în care este percepută activitatea lor.

Motivațiile agenților economici de a apela la piața de capital nu pot fi receptate decât într-un termen mediu și lung și țin de funcționarea liberă a piețelor, de accesul la informații economice, care actualmente nu sunt colectate, analizate și distribuite în mod corespunzător, de concurența reală care va trebui să împingă managerii spre soluții noi de finanțare și gestiune.

În consecință, volumul solicitărilor de finanțare prin intermediul pieței de capital este foarte mic în comparație cu necesitățile de finanțare din economia românească.

Piața de capital din țara noastră este slab diversificată din punctul de vedere al metodelor și instrumentelor de economisire și al serviciilor care se oferă celor care economisesc, este încă departe de a face față nevoilor de desfășurare normală a mecanismului economic pe care trebuie să-l servească.

Consolidarea și dezvoltarea pieței de capital are o deosebită însemnătate deoarece asigură finanțarea în mod diferențiat a agenților economici.

Manifestându-și spiritul de inițiativă, investitorii achiziționează de pe piața de capital acțiuni emise de întreprinderi productive sau vândute de alți investitori.

Piața de capital asigură în mod diferențiat, selectiv finanțarea societăților comerciale¹. Astfel, societățile comerciale care produc bunuri căutate pe piață vor vinde mai repede acțiunile și la un preț superior. Societățile care produc bunuri perimate, care nu au suferit perfecționări, îmbunătățiri vor întâmpina dificultăți în plasarea acțiunilor la un preț convenabil. În acest fel, piața de capital influențează direcțiile relansării și dezvoltării economice, prin includerea în prețul acțiunilor a gradului de atractivitate a societăților comerciale, respectiv a produselor și serviciilor realizate de acestea.

Atractivitatea societăților comerciale este influențată de performanțele obținute: rata profitului, mărimea dividendelor acordate pentru o acțiune, valoarea de piață a acțiunii etc.

Dacă piața de capital funcționează normal, reorientarea și restructurarea activității societăților comerciale se desfășoară în strânsă legătură cu cerințele pieței bunurilor și serviciilor. Dimpotrivă, dacă piața de capital nu funcționează în mod corespunzător se ajunge ca restructurarea să se facă în urma unor procese dramatice, cum ar fi falimentul unui număr mare de firme. De aceea, piața de capital nu este numai o componentă a economiei de piață, un mecanism natural de reglare a acesteia, ci și un barometru al activității fiecărei societăți comerciale, în parte și a economiei, în ansamblu.

Între performanțele societăților comerciale și cele ale pieței de capital există o strânsă interdependență. Dacă analizăm, de exemplu, Raportul de tranzacționare al BVB din 14.12.1998 (tabelul 4) rezultă, în esență că:

a) prețul mediu ponderat al acțiunilor celor 21 societăți din categoria I a fost superior valorii nominale a acțiunilor la 9 societăți și inferior la 11 societăți;

b) prețul mediu/profit net pe acțiune se situează între 0,8 (la Societatea Excelent București și Rafinăria Astra Română Ploiești) și 18,1 (la Societatea Automobile Dacia Pitești), 17,9 (la Societatea OIL Terminal Constanța) și 16,9 la (Societatea Navrom Galați). Aceasta înseamnă că valoarea acțiunilor din

¹ Petru Prunea - Funcțiile bursei de valori și unele probleme legate de îndeplinirea lor, *Economistul* nr. 614/16 mai 1995.

profitul net se recuperează într-un număr mic (0,8) sau foarte mare (18,1) de ani, ceea ce acționează favorabil sau nefavorabil asupra gradului de atractivitate a societăților respective și asupra vitezei procesului de privatizare;

c) prețul mediu s-a redus la 13 societăți față de ședința precedentă;

d) au fost realizate 597 de tranzacții în valoare totală de 1693 milioane lei și vândute 1020731 acțiuni;

e) pe ansamblu la categoriile I+II, capitalizarea BVB s-a ridicat la 3931,5 miliarde lei și 371,3 milioane USD.

Prin urmare, capitalizarea BVB depinde în esență, de numărul acțiunilor tranzacționate și de prețul mediu de tranzacționare.

Pentru aprecierea activității BVB se utilizează în prezent doi indici oficiali.

Tabelul 4 - Bursa de valori. Raport de tranzacționare din 14.12.1998

Denumire societate Categorie I (21 societăți)	VN	Profit net	Nr. Acț.	Pr. med.	Var	PER	Cump.	Vânz.	Nr. act.	Val. totală (lei)	Nr. trz.
ALRO SLATINA	25000	108357545	12757170	49432.23	-4	5.8	48200	49100	1570	77608600	45
ANTIBIOTICE IASI	1000	12952725	68499580	1005.77	-2	5.3	1000	1010	49057	49340290	32
ARCTIC GAIESTI	1000	51282075	57186000	1608.82	-1	1.8	1610	1620	14298	23002880	14
AUTOMOBILE DACIA PITESTI	1000	21513449	684590600	567.89	-3	18.1	540	550	732862	416185290	246
AZOMUREȘ TG.MUREȘ	1000	15612035	209458459	345.26	-2	4.6	341	346	11807	4076479	13
BANCA AGRICOLĂ	16000	107944439	6144540	40243.47		2.3	40500	41000	20434	822335000	23
BANCA TRANSILVANIA CLUJ	1000	26228731	39187508	2368.51	1		2350	2400	53550	126833950	58
NAVROM GALATI	25000	1584513	6885376	3897.45	-6	16.9	3750	3850	1038	4045550	27
COMPA SIBIU	1000	5992261	74175375	798.89	1	9.9	790	800	4501	3595790	4
ELCOND ZALAU	1000	6102389	31389650	801.77	-1	4.1	780	800	7160	5740660	9
ELECTROAPARATAJ BUCUREȘTI	1000	13267272	32856884	1195.08	0	3	1200	1220	14052	16793300	22
EXCELENT BUCUREȘTI	1000	10329030	8437625	975.08	-1	0.8	970	980	2443	2382120	13
OIL TERMINAL CONSTANȚA	1000	4432392	152759924	519.86	-2	17.9	510	520	37313	19397370	23
OLTCHIM RM.VÂLCEA	1000	32281469	321496462	500	0	5	494	510	1000	500000	1
OTELINOX TÂRGOVIȘTE	25000	3635080	5639985	4300	-9	6.7	3750	4900	15022	64594600	4
POLICOLOR BUCUREȘTI	1000	17907540	41425250	4196.7	0	9.7	4200	4250	1985	8330450	10
RAFINĂRIA ASTRA ROMÂNĂ PLOIESTI	1000	51566653	72096020	585.17	-7	0.8	580	620	27757	16242610	15
RULMENTUL BRAȘOV	1000	4302740	149664550	218.03	-1	7.6	214	224	20490	4467524	13
SANTIERUL NAVAL CONSTANȚA	25000	3888769	6899481	2750	-16	4.9	2750	3200	35	96250	1
TERAPIA CLUJ-NAPOCA	1000	66398414	44893075	5361.2	0	3.6	5350	5400	4156	22281150	19
TURBOMECANICA BUCUREȘTI	25000	12528352	1980634	27101.99	4	4.3	27000	28800	201	5447500	5
Total categoria I									1020731	1693297363	597
Total categoria a II-a (102 societăți)									663403	732893448	598
Total categoria I+II									1684134	2426190811	1195
Oferta publică de vânzare S.C. Casirom Turda S.A.									5781770	1445442500	1
TOTAL GENERAL									7465904	387163311	1196

Legendă

Cump. - Cel mai bun preț rămas în piață

VN - Valoarea nominală a acțiunii

Vânz. - Cel mai bun preț rămas în piață

Nr.acț. - Numărul de acțiuni tranzacționate

Pr. mediu - Preț mediu ponderat

Nr. trz. - Numărul de tranzacții efectuate

PER - Price Earning Ratio (Preț mediu/Profit net pe acțiune)

Val. totală - Valoarea totală a tranzacțiilor

Val. (%) - Variația pr.med. față de ședința precedentă

BET ROL - Valoarea de închidere a indicelui oficial BET (calculată în lei)

BET USD - Valoarea de închidere a indicelui BET (exprimată în dolari)

Variație - Variația indicelui BET ROL (BET USD) față de ședința precedentă

Indicele bursier BET

Capitalizare (mii lei) = 3.931.483

Capitalizare USD = 371315003

BET ROL = 363,75 puncte

Variație = -8,54 puncte (-2,29%)

BET USD = 258,80 puncte

Variație = -7,78 puncte (-2,21%)

Max = 372,29 puncte

Min = 363,75 puncte

52 Max = 1.040,56 puncte

52 Min = 281,24 puncte

BET-C ROL = 493,89 puncte

Variație = -11,15 puncte (-2,21%)

BET-C USD = 372,29 puncte

Variație = -11,43 puncte (-2,84%)

Indicele oficial BET (Bucharest Exchange Trading) a fost introdus la 22 septembrie 1997, cu o valoare de referință de 1000 puncte, pentru a reflecta tendința pieței în raport cu un moment de referință, 19 septembrie 1997. El este calculat ca o medie a prețurilor tuturor acțiunilor aflate în coșul indicelui, ponderată cu valoarea capitalizării bursiere a celor mai lichide 10 societăți cotate la BVB. Calculul se face atât în lei, cât și în USD pentru a ușura decalarea variațiilor reale ale prețului acțiunilor, de cele guvernate de inflație.

Indicele oficial compozit (BET-C) a fost introdus la 16 aprilie 1998, cu o valoare de start tot de 1000, puncte pentru reprezentarea mai completă a evoluției prețurilor tranzacționate la BVB. El este calculat folosind media ponderată cu capitalizare bursieră a prețurilor titlurilor aflate în portofoliul indicelui. Baza indicelui conține prețurile medii la data de referință.

Scopul principal de creare a indicelui compozit este de a reflecta evoluția tuturor acțiunilor tranzacționate. În coșul indicelui sunt incluse automat noile societăți, pe măsură ce sunt cotate, în ziua următoare, după formarea prețului de piață.

Acest indice este exprimat atât în lei, cât și în USD, fiind astfel un indicator util pentru investitorii români și străini.

Prețul mediu de tranzacționare a acțiunilor diferitelor societăți și deci al resurselor financiare obținute, depinde într-o anumită măsură de gradul de informare, organizare și desfășurare a tranzacțiilor.

Dezinteresul societăților comerciale, a managerilor față de piața de capital rezultă, în principal, din următoarele motive:

a) procesul de transfer al proprietății a dat naștere la numeroase probleme pentru manageri, inclusiv creșterea costurilor de producție, fără a se putea beneficia de resurse financiare. Programul de privatizare în masă (transferul gratuit către populația îndreptățită să primească certificate de proprietate și cupoane de privatizare) nu a condus la recapitalizarea

întreprinderilor. Vânzarea acțiunilor deținute de către FPS a contribuit într-o scurtă perioadă de timp și pentru un număr relativ redus de societăți comerciale, la recapitalizarea lor. Începând din anul 1997 fondurile obținute din vânzarea acțiunilor se varsă la buget în proporție de 70%, iar restul la FPS și la Fondul de dezvoltare, constituit de guvern;

b) din trecerea de la un proprietar (statul) la mai mulți proprietari nu se obțin în prezent avantaje imediate certe, ci se înmulțesc dificultățile de gestiune și conducere a societăților comerciale;

c) privatizarea este privită ca o sursă pentru alimentarea bugetului de stat, în loc ca aceste sume să fie utilizate pentru restructurarea tehnologică a societăților comerciale, cu efecte distructive pentru economia națională în ansamblu;

d) prețurile de vânzare-cumpărare pe piața românească de capital sunt mult sub valoarea nominală, care nu a fost actualizată din anul 1994, deși inflația și prețurile au crescut între timp considerabil; ele nu mai reflectă potențialul real al societăților respective. S-a ajuns în numeroase cazuri ca valoarea unei acțiuni din categoria a II-a să rămână la nivelul prețului unei cutii de chibrituri sau a unui kg de sare, al unui bilet de transport în comun, al unei pâini (180,21 lei Moldomobila Iași, 260 lei Mobila Alfa Oradea, 300 lei Cercon Arieșul Câmpia Turzii, 404 lei Carbid-Fox Târnăveni, 530 lei Amylon Sibiu).

Specificul pieței de capital românești este legătura nemijlocită dintre volumul de tranzacționare și ritmul privatizării.

1.3.2. Piața de capital și investițiile

Procesul de stopare a declinului și de relansare economică nu se poate face decât printr-un substanțial efort investițional, ca factor catalizator și dinamizator în implementarea procesului de restructurare în unitățile economice, ca acțiune de adaptare a sistemelor tehnice și economice la noile condiții create de trecerea la o economie de piață concurențială.

Până ca investiția să ajungă la forma sa tehnică, de ea se ocupă piața de capital¹, deoarece procurarea de fonduri înseamnă vânzarea de drepturi de proprietate sau de creditare, proces care în economia de piață se realizează prin piața de capital, prin emisiuni de valori mobiliare.

Trebuie să se înțeleagă că nu există infuzie de capital din partea investitorului decât prin valori mobiliare, adică prin vânzarea de drepturi asupra unui patrimoniu.

A face investiții înseamnă, pe de o parte a avea credite cu dobânzi mici și o piață de capital consolidată, iar pe de altă parte înseamnă productivitate și eficiență. Economia românească nu poate deveni competitivă fără aceste investiții.

¹ Virgil Popescu - Mai întâi investiția este financiară, Bursa nr. 29, 12 februarie 1998.

Relansarea investițiilor este vitală pentru revigorarea economiei românești și afirmarea ei în competiția mondială a schimburilor comerciale.

De investiții depinde materializarea intențiilor privind restructurarea și modernizarea tehnologică a industriei și a celorlalte sectoare productive.

În perioada 1990-1997 formarea brută a capitalului fix și investițiile s-au menținut la un nivel scăzut și au înregistrat oscilații de la un an la altul. (tabelul 5)

Rata redusă a formării brute a capitalului fix, de circa 14,4 - 23,1% din produsul intern brut este expresia slabei capacități de acumulare a agenților economici.

Diminuarea valorii bunurilor durabile și a serviciilor încorporate în acestea, achiziționate de unitățile producătoare cu scopul de a fi utilizate în procesul de producție și-a pus amprenta asupra procesului de restructurare a economiei naționale, în sensul încetării lui.

Scăderea investițiilor s-a datorat, pe de o parte deteriorării rezultatelor financiare ale agenților economici și pe de altă parte, politici monetare restrictive (dobânzilor foarte mari ale creditelor acordate). Nivelul redus de investire, diminuează șansele reale de menținere pe o oarecare linie de plutire a economiei românești.

Tabelul 5 - Evoluția indicatorilor de modernizare a capitalului fix în perioada 1990-1997

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Rata formării brute a capitalului fix în PIB	14,4	19,2	17,8	20,9	21,3	23,1	19,2
Rata de investire ¹⁾	15,3	19,5	19,3	21,9	23,2	24,9	20,8

¹⁾ Raportul dintre formarea brută a capitalului fix și valoarea adăugată pe economie.

Sursa: Anuarul statistic al României 1997, p. 354-356, 382-383, 508. BNR Raport anual 1997.

Este evident faptul că un aport al investițiilor atât de restrâns nu poate constitui acel factor capabil să dinamizeze un sistem economic aflat într-o criză profundă și multilaterală.

Crearea și sporirea capitalului investițional se pot asigura, fie pe seama resurselor proprii ale agenților economici, fie pe bază de resurse atrase, fie prin finanțarea externă.

Activitățile economice se pot desfășura normal numai prin folosirea concomitentă a resurselor interne de finanțare și a disponibilităților financiare externe.

Creditele externe sunt slabe și din cauza neclarificării statutului proprietății, iar reforma se desfășoară lent și rezultatele pozitive se lasă așteptate. Creditele externe vor putea fi obținute în condiții avantajoase, numai dacă

economia va fi mai bine gospodărită și condusă, dacă va da semnale certe de revigorare.

Tabelul 6 - Structura investițiilor pe surse de finanțare în anul 1997

	Total	din care, pe surse de:			
		Surse proprii	Credite bancare	Buget de stat și local	Alte surse ¹⁾
Total investiții	100,0	45,9	7,5	13,3	33,3
din care:					
- proprietate publică	100,0	52,8	11,8	26,0	9,4
- proprietate mixtă	100,0	93,5	5,0	-	1,5
- proprietate privată	100,0	26,9	2,5	-	70,6

¹⁾ Capital străin, fonduri extrabugetare, fonduri alocate de FPS și fondurile populației.

Sursa: CNS - Buletin statistic nr. 12/1997, p. 13.

Înainte de orice comentariu se cuvine precizat că în anul 1997, volumul total al investițiilor s-a redus cu 19% față de anul precedent.

Datele relevă, în esență, că:

a) sursele proprii dețin o pondere importantă de circa 46%, dar aceasta diferă pe forme de proprietate destul de mult, de la 26,9% pentru investițiile proprietate privată, la 93,5% la cele proprietate mixtă;

b) creditele bancare au pe total o pondere redusă (7,5%) din care investițiile proprietate privată (2,5%) și mixtă (5,0%) și una ceva mai ridicată (11,8%) la investițiile proprietate publică;

c) fondurile populației dețin o pondere foarte ridicată în investițiile proprietate privată (70,6%);

d) fondurile de la bugetul de stat și bugetele locale au finanțat 13,3% pe total și 26% pentru investiții proprietate publică.

Pentru întreprinderile mici și mijlocii, se dovedește tot mai mult că împrumuturile bancare sunt greu de obținut și prea costisitoare. Ele sunt pândite de obstacole la tot pasul, cum sunt: dobânzile oscilante foarte înalte, leul instabil și nesigur la impactul cu piețele valutare convertibile, oscilația politicii fiscale, legislația în schimbare rapidă etc.¹

Omul de afaceri este confruntat cu termenele scurte și costul ridicat al creditului, care nu sprijină investițiile pe perioade medii și lungi.

Patrimoniul din dotarea societăților comerciale a intrat într-un proces continuu de depreciere, care este mai accentuat decât procesul de uzură fizică, fapt ce generează creșterea decalajului tehnic și tehnologic față de ramuri, subramuri și produse similare din țările dezvoltate.

¹ Creditul bancar continuă să fie un coșmar, Curentul nr. 265, noiembrie 1998.

În același timp, lipsa fondurilor de investiții a făcut imposibilă reînnoirea mijloacelor fixe productive.

Societățile comerciale au nevoie de investiții masive pentru modernizare și re tehnologizare, bani care nu pot fi obținuți în prezent din resurse proprii. Restructurarea implică achiziționarea de utilaje perfecționate și înlocuirea celor uzate fizic și moral. O parte din echipamentele existente pot funcționa în continuare dacă li se aduc unele perfecționări.

Numai folosind mașini și utilaje mai perfecționate și tehnologii moderne putem obține creșterea productivității muncii. Realizarea acestei cerințe constituie, de altfel, cheia performanțelor economice și a succeselor pe linia ridicării nivelului de trai al populației țării.

Este evident faptul că relansarea investițiilor nu poate fi realizată decât pe seama pieței de capital și a creditului, în condiții corespunzătoare de dobândă, care să stimuleze economisirea și protecția economiilor împotriva inflației, dar care să stimuleze concomitent și producția de bunuri și servicii, pentru că dacă producția nu crește, nu se pot dezvolta nici celelalte activități.

Specialiștii consideră că piața de capital poate și trebuie să aducă o contribuție majoră la dezvoltarea investițiilor.

Este nevoie, simultan, atât de investiții directe, cât și de investiții de portofoliu.

În teorie, dar și în practică, în funcție de gradul de risc și din punct de vedere al investitorului care aduce capitalul, se face distincție între investițiile directe și investițiile de portofoliu.¹

Investițiile directe

În cazul investițiilor directe, nu este vorba numai de resurse financiare, ci și de tehnologie, de marketing și cunoștințe manageriale, care contribuie la crearea unor structuri moderne și eficiente.

Din punctul de vedere al beneficiarului investiției, gradul de risc este mai redus, totuși există. Astfel, investitorii strategici pot cumpăra societăți comerciale pentru a le închide sau pot folosi forme mai subtile prin care o societate poate fi devalorizată de un investitor strategic, prin realizarea unui export de profit.

Din punctul de vedere al investitorului strategic, investirea are un grad foarte ridicat de risc, deoarece cumpărând 40-60% din acțiuni, el se angajează pe termen lung, care presupune și preluarea unor factori de risc, deseori imprevizibili. Investitorul se implică în orientarea strategică a întreprinderii, în managementul întreprinderii, în conducerea societății. Este o investiție cu risc pentru el, pentru că lichidarea societății se face cu mare dificultate, nu se poate realiza într-un termen foarte scurt, așa cum se întâmplă cu investițiile de

¹ Investiția, o provocare pentru management, Adevărul economic nr. 49, 5-11 decembrie 1997.

portofoliu, și are loc de multe ori în condiții neprielnice pentru valorificarea capitalului, pentru vânzare, pentru recuperarea capitalului investit.(tabelul 7)

Tabelul 7 - Evoluția înmatriculărilor de societăți comerciale cu participare străină la capital în perioada decembrie 1990 - decembrie 1998

Anul	Înmatriculări de societăți cu participare străină la capital		Valoarea capitalului social subscris		Din care: capital social în valută	
	Nr.	%	în mil. lei	%	mii \$ SUA	%
Total	63255	100,0	21256869,7	100,0	3648489,6	100,0
1991	6182	9,8	4260996,4	20,0	537902,1	14,8
1992	12290	19,4	1224555,6	5,8	358364,5	9,8
1993	10920	17,3	1859270,3	8,7	368298,7	10,1
1994	11549	18,3	4587200,2	21,6	997181,0	27,3
1995	3697	5,8	1488314,8	7,0	300763,8	8,2
1996	3919	6,2	3647747,6	17,2	576763,4	15,8
1997	5641	8,9	2550594,2	12,0	324840,9	8,9
1998	9057	14,3	1638190,6	7,7	184375,3	5,1

Sursa: CNS - Buletin statistic nr. 12/1998..

În anul 1998, infuzia de capital străin în economia românească a fost destul de modestă.

Potrivit datelor statistice pe întregul an 1998, investițiile străine nu au atins nivelul celor din anul precedent.

Deși la finele anului 1997 au fost introduse stimulente fiscale pentru investitorii direcți, totuși aceste investiții s-au menținut la un nivel extrem de scăzut comparativ cu Polonia, Bulgaria, Cehia.

Cele mai importante prevederi ale legii privind stimularea investițiilor directe sunt:

- scutirea de plata impozitului pe profitul reinvestit în modernizarea tehnologiilor și extinderea activității societății;
- scutirea de taxe vamale și TVA pentru importuri, respectiv TVA în cazul achiziționării de pe piața internă a echipamentelor tehnologice, mașinilor și utilajelor care constituie active amortizabile;
- reduceri ale impozitului pe profit, în cazul investițiilor nou create mai mari de 500000 USD.

Tabelul 8 - Facilități acordate investitorilor

Valoarea investiției (USD)	Cuantumul reducerii	Perioada reducerii
500000 1000000	10%	2 ani
1000000 5000000	15%	3 ani

Valoarea investiției (USD)	Cuquantumul reducerii	Perioada reducerii
5000000 20000000	25%	4 ani
20000000 35000000	50%	5 ani
35000000 50000000	75%	7 ani
Peste 50000000	100%	10 ani

Investițiile de portofoliu

Investiția de portofoliu se realizează prin intermediul următoarelor categorii de instrumente: valori mobiliare specifice pieței de capital, instrumente specifice pieței monetare, instrumente de plasament colectiv, operațiuni în conturi curente, operațiuni în conturi de depozit.

Din punctul de vedere al beneficiarului, investițiile de portofoliu au un grad ridicat de risc, deoarece investitorii, îndeosebi persoane fizice, pot să vândă și să cumpere acțiuni în mod repetat, cu scopul de a obține un câștig mai mare decât acela oferit de alte produse financiare, cum ar fi: plasamentele în bănci, în bunurile imobiliare. El se angajează în cumpărarea unui pachet redus de acțiuni pe care poată să-l vândă oricând are posibilitatea să câștige.

Din punctul de vedere al investitorului de portofoliu, el încearcă minimizarea riscului investiției, prin cunoașterea calității factorilor întreprinderii și prin angajarea pe termen scurt a capitalului în domeniul de investire. Acesta nu este interesat să se implice în procesul de conducere, de valorificare a investiției.

Investitorii de portofoliu din România sunt, în marea lor majoritate străini.

În România nu există un sistem financiar capabil să acționeze eficient, în concordanță cu mișcările rapide care au loc pe piața investițiilor de portofoliu și care să poată contrabalansa, prin acțiuni specifice, fie intrări masive de capital, fie ieșiri foarte mari.

Investitorii instituționali de portofoliu, care în toată lumea reprezintă cea mai mare parte a participanților, aduc fondurile și le canalizează spre domeniile atractive. Acestea sunt marile societăți de investiții financiare, instituțiile de asigurări, marile fonduri de pensii și fondurile mutuale.

Importanța investiției de portofoliu constă în aceea că atunci când sunt emise titluri, valori mobiliare noi, emitentul (societatea comercială sau statul) primește în schimbul lor bani, capital pentru dezvoltare, pentru executarea unei investiții directe sau tehnice.

Beneficiarii investițiilor de portofoliu, indiferent dacă investitorii sunt persoane fizice sau juridice, trebuie să se preocupe de valorificarea lor cât mai deplină.

Investițiile trebuie eficientizate prin management, astfel încât să se realizeze produse competitive pentru piețele dezvoltate. În acest mod se încurajează aducerea în țară a unor fluxuri de valută care să permită dezvoltarea, atragerea fără dificultăți și consecințe asupra economiei, a capitalurilor de risc, a capitalurilor de portofoliu etc.

Susținerea economică prin intermediul acțiunilor, cotarea acestora pe piață, reprezintă "oxigenul" de revigorare a tuturor activităților economico-financiare.

Pretutindeni în lume crearea de capital pentru investiții este o problemă dificilă, deoarece acesta trebuie să stimuleze și să motiveze actorii economici, să realizeze economii și să le plaseze pe piața de capital, dar și să fie exploatat eficient. În acest sens, este nevoie de stabilirea unor strategii, politici și programe investiționale coerente, realiste, apte de a concentra resurse, de a elabora și aplica un mecanism eficient care să mobilizeze fonduri de investiții cât mai mari și din diverse surse și să le orienteze spre cele mai profitabile activități economice.¹

1.3.3. Piața de capital și privatizarea

Privatizarea poate fi facilitată de apariția și consolidarea activității pe piața bursieră și extrabursieră a titlurilor de valori mobiliare.

Folosirea pieței de capital ca rampă de lansare a privatizării s-a făcut cu mare întârziere, iar operațiunea nu a fost suficient de bine concepută și pregătită. Astfel, nu au fost selectate cele mai profitabile și atractive societăți comerciale, iar lansarea la bursă nu a fost precedată de o campanie penetrantă de informare asupra performanțelor și perspectivelor acestor activități.

Piața de capital poate aduce o contribuție importantă la accelerarea procesului de privatizare. Ea poate deveni principalul suport al finanțării privatizării.

Metoda vânzării de acțiuni pe piețele de capital va trebui să fie folosită cu mare atenție, avându-se în vedere situația în care se află piețele de capital românești. Aceasta întrucât, de cele mai multe ori, valorile acțiunilor tranzacționate pe piețele de capital nu au o legătură directă cu rezultatele economice obținute de societățile comerciale.

Atât piața primară, cât și cea secundară au o importanță deosebită în realizarea procesului de privatizare. Ele favorizează și impulsionează investițiile directe și de portofoliu.²

Vânzarea de către FPS a acțiunilor deținute de FPS pe piață la BVB sau pe piața Rasdaq joacă un rol esențial, atât pentru derularea procesului de

¹ Aurel Iancu - Relansarea dezvoltării prin investiția de capital - o prioritate națională, *Adevărul Economic* nr. 37/11-17 septembrie 1998.

² *Caiete de Management* nr. 33, Investiția - o provocare pentru management, *Adevărul Economic* nr. 49/5-11 decembrie 1997.

privatizare, cât și pentru dezvoltarea pieței secundare de capital, de natură să atragă investitori strategici. Astfel, între cele două piețe există o legătură de complementaritate, de interdependență. Deci nu poate fi absolutizat rolul pieței investitorilor direcți de capital în detrimentul celor de portofoliu.

Piața bursieră și cea extrabursieră au apărut ca urmare a programului de privatizare în masă. Totuși ea nu poate funcționa cu milioane de acționari. Este nevoie de concentrarea capitalului, selecționând societățile comerciale și respectând condițiile de transparență și corectitudine în privința prețului.

În lipsa capitalului de lucru și a degradării capitalului fix este nevoie de accelerarea privatizării, dar și de stimularea investiției în piața de capital.

FPS este obligat să se supună simultan la două seturi de acte normative: reglementarea procesului de privatizare și reglementarea pieței de capital, fapt ce îi oferă un spațiu de manevră limitat.¹ Prin perspectiva primului set de acte normative, FPS îi revine obligativitatea de a alege metodele cele mai potrivite de privatizare și de a formula un preț de ofertă conform raportului de evaluare, ori a evoluției prețurilor de tranzacționare într-o perioadă de referință, coroborată din a doua perspectivă, cu oferta publică sau plasamentul privat. În acest ultim caz, FPS trebuie să se alinieze la condițiile de formă și conținut impuse de CNVM și ulterior, să obțină autorizația acestei instituții pentru fiecare tranzacție.

FPS a început să vândă acțiuni abia în luna septembrie 1997 prin BVB (SC Electroaparataj - SA București), când deja începuse declinul.

Mecanismul procedurii de vânzare a acțiunilor deținute de FPS prin BVB este destul de complex.

În anul 1997 au fost privatizate 1163 de societăți comerciale cu un capital social de 2166 miliarde lei.

Tabelul 9 - Repartizarea societăților privatizate în funcție de mărime și metoda de privatizare utilizată

Societăți comerciale	Număr	Licitație	Negociere	BVB	Rasdaq
Mici	952	105	847	0	0
Mijlocii	165	82	78	0	5
Mari	46	4	40	1	1
Total	1163	191	965	1	6

Sursa: Hotărârea Guvernului privind aprobarea strategiei de privatizare a societăților comerciale pentru anul 1998, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 247 din 31 iulie 1998.

Piața de capital poate servi în primul rând la vânzare de către FPS a pachetului de acțiuni deținut.

¹ Dragoș Negrescu - Natura portofoliului Fondului este recomandabilă investițiilor directe, Adevărul Economic nr. 40/2-8 octombrie 1998.

FPS folosește atât piața bursieră, cât și piața extrabursieră pentru a vinde volumul mare de acțiuni pe care îl deține la cele circa 5000 de societăți listate. Acest lucru oferă investitorilor strategici posibilitatea să cumpere pachete mari de acțiuni la anumite întreprinderi, dar și pachete mici de acțiuni pot fi cumpărate de către acționari minoritari.

În vederea vânzării de acțiuni FPS poate perfecta contracte cu societatea de valori imobiliare, pentru vânzarea prin ofertă publică a acțiunilor la bursele de valori sau pe alte piețe organizate, naționale sau internaționale, precum și cu bănci de investiții pentru transferul și vânzarea unui portofoliu de acțiuni pe piața de capital internațională, în baza certificatelor de depozit sau altor instrumente financiare utilizate pe această piață.

FPS poate influența piața de capital prin decizia pe care o ia în ceea ce privește vânzarea pachetului majoritar. Masa de acționari minoritari nu poate influența decizia FPS de a vinde unui investitor strategic un anumit pachet de acțiuni. De aceea, se impun reglementări care să protejeze acționariatul minoritar.

În al doilea rând, piața de capital poate servi la vânzarea unor pachete mici de acțiuni către acționarii minoritari și la circulația acestora între investitori. Masa mare de mici acționari este deocamdată pasivă.

Principalele obstacole în protejarea investitorilor minoritari rămân forma de proprietate de stat, dominantă la multe dintre societățile tranzacționate, și absența oricăror reglementări în acest domeniu.

În momentul de față, printr-o serie de modalități, cum ar fi majorările de capital la prețuri care nu reflectă valoarea societății, vânzarea activelor în regim neconcurențial, tratamentul discriminatoriu în raport cu drepturile specifice de informare, dividende, transferul profitului către alte entități cu acționari selectați și constituirea de noi societăți, în condiții dezavantajoase pentru societatea deținută public etc., se încalcă drepturile acționarilor minoritari. De asemenea, FPS include valoarea terenului în capitalul social numai în favoarea lui, cu diminuarea automată a procentului deținut de minoritari.

Ca acționar minoritar, în absența oricărei protecții, singura soluție este să vinzi acțiunile și să recuperezi măcar o parte din banii investiți. Scăderea prețului acțiunilor este accentuată considerabil și de înclinația unui număr însemnat de cetățeni români și străini de a vinde acțiunile pe care le posedă, ceea ce afectează raportul dintre componentele interne ale cererii și ofertei.

Constituirea rezervei pentru autofinanțare este pentru acționarii care au dreptul majoritar de vot o economie voluntară, iar pentru cei minoritari o economie forțată. Deci prin politica de dividende se optează pentru un anumit acționariat.

Piața de capital din România s-a caracterizat, în anul 1998 prin continuarea tendinței descrescătoare, pe fondul unor volume mici de tranzacționare. Nivelul cererii a continuat să se situeze mult sub cel al ofertei, atrăgând după sine scăderea indicilor bursieri.

S-a confirmat, în acest fel, lipsa de motivație a investitorilor de portofoliu, în contextul actual național și internațional, în plus, absența încrederii că piața valorilor mobiliare va putea înregistra un reviriment semnificativ pe termen scurt.

Cumpărarea de acțiuni este încă o nebuloasă pentru mulți acționari. Micii acționari nu sunt deloc mulțumiți de întreprinderea la care au subscris prin cupoane și certificate de proprietate, în urmă cu câțiva ani. Mulți au vândut cuponul și acțiunile primite, iar restul așteaptă neîncrezători dividendele care întârzie să vină.

O economie în cădere oferă puține speranțe celor care doresc să-și investească banii.

Specialiștii cred că acțiunile sunt un bun plasament, dar nu pe termen scurt, ci pe termen mediu și lung.

Piața bursieră și extrabursieră a căzut prea mult, dar în curând este posibil să înceapă să crească. Investiția în acțiuni poate deveni deosebit de rentabilă.

Problema protecției acționarilor minoritari și a transparenței ar trebui luate în serios, dacă se dorește consolidarea și dezvoltarea pieței de capital.

Este necesară, de asemenea, reglementarea modalităților de asigurare a transparenței pe piețele de valori mobiliare organizate și a raporturilor dintre acționari, precum și a modalităților de protecție a investitorilor minoritari contra practicilor neloiale abuzive și frauduloase.

În al treilea rând, piața de capital poate contribui la concentrarea acționariatului.

Experiența corporațiilor într-o economie de tranziție demonstrează că firmele conduse de către proprietari nu sunt întotdeauna mai eficiente decât cele conduse de managerii salariați.

Regula generală care se aplică în prezent într-o astfel de economie este aceea că proprietarul de capital este o forță care poate fi utilizată atât în avantajul său, cât și al managerilor și salariaților.

Puterea acționarilor depinde de concentrarea acțiunilor. Ei au puteri lărgite în sensul schimbării managerilor. Astfel, managerii se simt constrânși să urmeze strategiile care sunt în concordanță cu interesul acționarilor.

Prin Programul privatizării în masă (PPM) s-a ajuns la dispersia mare a acționariatului, ceea ce contribuie la o supraveghere lipsită de interes a acestuia, blocând orice restructurare.

Dispersia proprietății nu este singura problemă în materie de gestiune a întreprinderilor. Dacă personalul posedă o parte importantă a capitalului întreprinderii, reducerea de personal care poate fi vitală pentru supraviețuirea unei societăți, se poate dovedi excesiv de dificilă.

Concentrarea acționariatului de la 14 la 5-6 milioane de investitori și atingerea unei proporții de circa 25% din totalul populației țării, ar permite o mai

bună gestionare și conducere a societăților comerciale și o folosire eficientă a capacității pieței bursiere și extrabursiere.

În al patrulea rând, piața de capital ar trebui să contribuie la recapitalizarea întreprinderilor.

PPM nu a însemnat decât o schimbare a structurii proprietății, fără să aducă nici un leu suplimentar la capitalul întreprinderilor respective. De asemenea, prin vânzarea pachetelor de acțiuni deținute de către FPS și vărsarea acestor sume la bugetul de stat, întreprinderile rămân tot subcapitalizate. De aici derivă și lipsa de interes a societăților comerciale pentru privatizare.

În momentul în care s-a anulat prevederea legală potrivit căreia, investitorii direcți care cumpără întreprinderi de la FPS, nu vor mai primi 60% din suma vărsată pentru re tehnologizarea întreprinderilor cumpărate, s-au redus masiv cererile de cumpărare pe piața de capital.

În conformitate cu actele normative¹, destinația sumelor încasate de FPS în cadrul procesului de privatizare a societăților comerciale la care statul este acționar, este următoarea:

- a)** 70% se varsă la bugetul de stat;
- b)** 15% se utilizează pentru constituirea Fondului special de dezvoltare, aflat la dispoziția guvernului;
- c)** 15% rămâne la dispoziția FPS.

Până în prezent, efectele privatizării asupra mărimii capitalurilor proprii ale societăților comerciale privatizate au fost favorabile doar la câteva întreprinderi, în timp ce la cvasitotalitatea întreprinderilor privatizate, prin transferul proprietății din mâna statului în cea a particularilor nu s-a înregistrat o creștere substanțială a forței financiare a acestora, capitalurile proprii rămânând practic la același nivel ca înainte de privatizare deci insuficiente, cu consecințe nefavorabile asupra capacității de plată².

Accelerarea procesului de privatizare și a modernizării efective a întreprinderilor implică:

- a)** recapitalizarea celor care au perspective reale de dezvoltare, având piața de desfacere asigurată pentru producția realizată prin: lăsarea la dispoziția acestora a celei mai mari părți din sumele obținute din privatizare și a dividendelor aferente acționarilor (FPS și SIF), total sau parțial; crearea unor fonduri speciale din resurse guvernamentale; impozitarea pentru depășirea gradului de inflație; impozitarea progresivă a profiturilor societăților bancare care practică dobânzi mai mari cu 10 puncte procentuale decât taxa scontului stabilită de BNR; punerea la dispoziția agenților economici a unor sume din profiturile FPS și, mai ales, ale SIF;

¹ Ordonanța de Urgență nr. 59/1997, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 267/6 octombrie 1997.

² *Ilie Mihai* - Tumoarea economiei - blocajul financiar, Adevărul Economic nr. 41/9-15 octombrie 1998.

b) restructurarea și re tehnologizarea întreprinderilor pe baza unor studii de fezabilitate și programe de restructurare, temeinic elaborate. Trebuie avut în vedere că re tehnologizarea economiei românești pe seama unor fonduri străine echivalează, de fapt, cu relansarea respectivelor economii, țările în cauză punând, de regulă, la dispoziție fonduri, cu condiția de a se importa mașini și utilaje din aceste țări;

c) amânarea privatizării societăților comerciale care au perspective certe de dezvoltare, dar care înregistrează pe piața de capital o subevaluare cronică, FPS trebuind să le sprijine în vederea restructurării, consolidării și obținerii unor prețuri de vânzare mult mai bune decât în cazul unor vânzări pripite, cu bani puțini, care se poate realiza în prezent. În acest mod s-ar ajunge la o oarecare reechilibrare a ofertei cu cererea și la practicarea unor prețuri corecte pe piața de capital.

2. INSTITUȚII ALE PIEȚEI DE CAPITAL

În vederea construirii și funcționării eficiente a pieței de capital, statul trebuie să-și stabilească cadrul legal - instituțional și mecanismele de acțiune. El trebuie, de asemenea, să protejeze investitorii prin reglementări care pedepsesc fraudele, manipulările și alte practici neloiale, care pot fi folosite de participanți pe piața de capital. Cerința este de a adopta reglementări suficiente, dar nu excesive, pentru a obține stabilitate financiară, dezvoltare economică și încredere în integritatea pieței de capital.

Funcționarea pieței de capital în economia noastră presupune, crearea instituțiilor, instrumentelor și mecanismelor necesare.

În România, crearea pieței de capital s-a făcut pornind de la exigențele piețelor moderne din lume (piața americană).

Bazele pieței de capital au fost puse prin Legea nr. 52/1994¹, care reglementează oferta publică de valori mobiliare, intermedierea acestora pe piața de capital primară și secundară, precum și crearea unei piețe transparente, în scopul mobilizării economiilor bănești pe calea alocării resurselor, prin intermediul valorilor mobiliare, în condiții adecvate de protecție a investitorilor. Prin această lege se stabilește și statutul Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare.

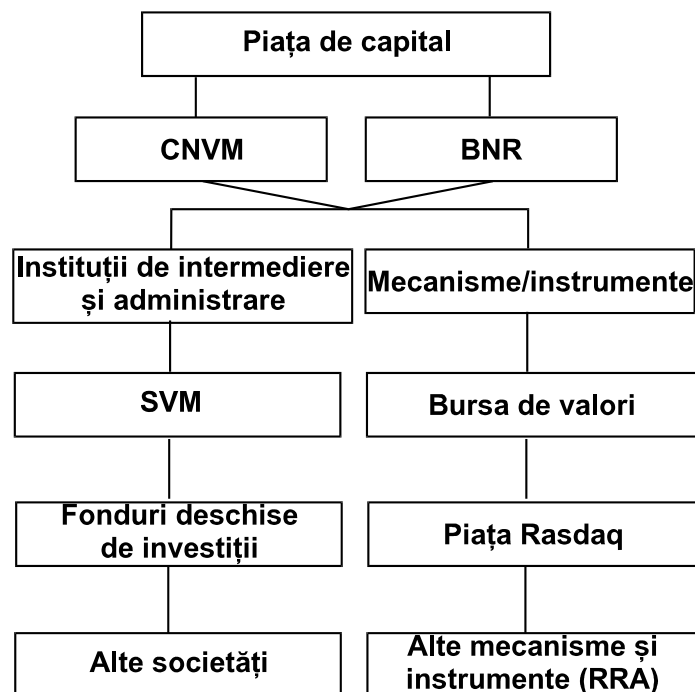
Organizarea pieței de capital este prezentată în schema din pagina următoare.

Din schemă reiese că autoritatea pieței de capital este reprezentată de CNVM și BNR. Aceste instituții sunt extrem de importante în contextul unei economii de piață.

Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (CNVM)

Punerea în aplicare a Legii nr. 52/1994, supravegherea și controlul respectării ei revine CNVM care este investită cu puteri de reglementare, decizie, autorizare, dispensă, interdicție, anchetă, sancționare disciplinară și administrativă.

¹ Legea nr. 52 din 7 iulie 1994, privind valorile mobiliare și bursele de valori, publicată în Monitorul Oficial nr. 177 din 12 iulie 1994.



CNVM, ca autoritate administrativă autonomă, cu personalitate juridică, aflată sub controlul Parlamentului, are misiunea:

- să elaboreze strategia de dezvoltare a pieței de capital;
- să precizeze condițiile în care societățile comerciale pot apela la piața de capital, mai precis criteriile de performanță pe care acestea trebuie să le îndeplinească pentru a putea fi cotate la bursă;
- să stabilească cadrul activității intermediarilor și agenților de valori mobiliare, regimul asociațiilor profesionale constituite de acestea și al organismelor însărcinate cu asigurarea funcționării pieței valorilor mobiliare;
- să favorizeze buna funcționare și dezvoltare a pieței valorilor mobiliare;
- să asigure protecția investitorilor contra practicilor neloiale, abuzive și frauduloase;
- să realizeze informarea deținătorilor de valori mobiliare și a publicului asupra persoanelor care fac în mod public apel la economii bănești și asupra valorilor emise de acestea;
- să realizeze echilibrul dintre protecția investitorilor și interesele dezvoltării pieței de capital;

- să creeze cadrul necesar pentru atragerea investitorilor de portofoliu străini, pentru urmărirea și evidențierea acestora¹.

În structura organizatorică a CNVM funcționează departamente, direcții, servicii, birouri, oficii și reprezentanți teritoriali cu organizare specifică².

În aplicarea legii, CNVM trebuie să elaboreze reglementări, instrucțiuni și să urmărească respectarea lor.

Banca Națională a României (BNR)

Potrivit Legii nr. 58/1998³, băncile pot să tranzacționeze valori mobiliare în cont propriu sau în contul clienților.

Această lege permite băncilor să tranzacționeze valori mobiliare și să-și constituie propriile societăți de valori mobiliare.

Băncile persoane juridice române și sucursalele băncilor străine pot desfășura, în limita autorizației acordate de BNR, următoarele activități:

- tranzacții în cont propriu sau în contul clienților cu valori mobiliare;
- intermedierea în plasamentul de valori imobiliare și oferirea de servicii legate de acesta;
- administrarea de portofolii ale clienților, în numele și pe riscul acestora;
- custodia și administrarea de valori mobiliare.

În desfășurarea acestor activități, băncile au de partea lor nu numai cea mai mare forță financiară și cea mai largă rețea informatizată, ci și personal de înaltă calificare, o bază de date bogată și mulți clienți tradiționali⁴.

În legătură cu această problemă părerile specialiștilor sunt contradictorii. Unii susțin că, piața de capital este prea riscantă pentru activitatea băncilor și că, nici în alte țări acestea nu au dreptul la exercitarea unor activități directe pe piața de capital. Alții argumentează că, tocmai puterea băncilor le recomandă ca actori ai pieței noastre de capital, că riscurile pot deveni acceptabile și că intrarea acestora pe piața de capital poate avea o influență benefică asupra economiei naționale.

După opinia noastră, prin intrarea băncilor pe piața de capital se favorizează apariția unei concurențe neloiale între SVM autorizate de BNR și cele autorizate de CNVM, extinderea nejustificată a obiectului de activitate a băncilor, care le creează noi probleme față de cele cu care se confruntă în prezent și, în plus, menținerea neutilizată a unei părți din capacitatea pieței de valori mobiliare existente.

¹ Ordonanța de urgență nr. 31/1997.(cap IV)

² Regulamentul nr. 7/1998 privind organizarea CNVM, Ordinul nr. 277/10 decembrie 1998, Monitorul Oficial al României, nr. 497/23 decembrie 1998.

³ Legea bancară nr. 58/1998, publicată în Monitorul Oficial nr. 121 din 23 martie 1998.

⁴ Băncile intră direct pe piața valorilor mobiliare, Bursa nr. 82 din 30 aprilie 1998.

Pe baza legii menționate, BNR intră în competiție cu CNVM, avizând procedurile de urmat pentru ca băncile comerciale să se implice pe piața de capital. Băncile comerciale care vor solicita completarea activităților realizate până acum cu tranzacții de valori mobiliare, o vor face prin intermediul unor societăți distincte, specifice pieței de capital care vor funcționa sub reglementarea CNVM. Acestea vor avea o dublă supraveghere, atât din partea BNR, cât și din partea CNVM.

Este de așteptat o ofensivă a băncilor comerciale pe piața de capital.

Prin Ordonanța nr. 131/1998 nu se prevede tranzacționarea titlurilor de stat la bursă. Potrivit acestui act normativ¹ tranzacționarea titlurilor de stat pe piața secundară poate fi efectuată pe orice piață deschisă și organizată a titlurilor de valoare, exclusiv prin intermediul societăților de valori mobiliare autorizate în acest sens de către Banca Națională a României sau de către alt agent desemnat de Ministerul Finanțelor. Tranzacțiile pe piața secundară se pot, de asemenea, realiza printr-o bursă de valori mobiliare autorizată de Ministerul Finanțelor să încheie afaceri cu titluri de stat.

Rezultă deci că piața de capital este subordonată și supravegheată de trei instituții centrale: CNVM, BNR și MF, fapt care are implicații negative, atât pe planul îndrumării și controlului, al concurenței neloiale, cât și al eficienței acestor instituții.

În ultimii ani, sectorul serviciilor financiare cunoaște o rapidă dezvoltare.

Statutul CNVM este asemănător cu cel al BNR, dar ponderea activităților prestate este diferită - la prima predomină piața valorilor mobiliare, la cea de a doua piața monetar-valutară; diferă, de asemenea, și pârghiile pe care le folosesc fiecare dintre aceste două instituții.

În Raportul CNVM pe anul 1997 se relevă că la finele anului erau autorizate 210 societăți de valori mobiliare, 16 fonduri mutuale și 19 societăți de administrare, peste 1000 de cenzori externi independenți și 51 de consultanți de plasament. În acest document se apreciază că în domeniul valorilor mobiliare lucrează circa 15000 persoane, tranzacțiile pe cele două piețe organizate ajungând la 2300 de miliarde lei la Bursa de Valori București și la 3200 miliarde lei pe piața Rasdaq. Valoarea activului net la fondurile mutuale era de 360 de miliarde lei, iar la cele cinci SIF era de circa 5000 miliarde de lei². Piața de capital a adus sute de milioane de dolari în România, în circa 1 an, iar datorită ei multe întreprinderi românești au ajuns în atenția presei specializate din străinătate.

¹ Ordonanța nr. 131/1998 pentru modificarea Ordonanței Guvernului nr. 66/1997 privind regimul investițiilor străine în România, realizate prin cumpărarea de titluri de stat, publicată în Monitorul Oficial nr.329 din 31 august 1998.

² Raport CNVM pe 1997, Adevărul nr. 2473/13 mai 1998; CNVM își propune pentru 1998 aceleași obiective din 1997, Adevărul 2447/9 aprilie 1998.

Comisiile economice și de buget-finanțe ale celor două Camere ale Parlamentului au apreciat ca pozitivă activitatea CNVM, considerând însă că se impune o colaborare mai activă între aceasta, BNR, MF și instituțiile de pe piață. Totodată, se evidențiază neajunsurile legislative din domeniu¹.

Pentru anul 1998, CNVM s-a urmărit elaborarea unor regulamente noi și îmbunătățirea celor vechi, găsirea unui spațiu adecvat activității desfășurate, pregătirea a 15 persoane pentru supravegherea și controlul pieței, declanșarea procedurilor de privatizare a BVB, creșterea transparenței pieței Rasdaq și diversificarea valorilor mobiliare tranzacționate, prin introducerea titlurilor de stat și a obligațiunilor municipale sau emise de societăți comerciale.

CNVM și BNR guvernează prin acte normative proprii, dar lasă și posibilitatea de autoreglementare altor instituții ale pieței de capital.

Asociația Națională a Societăților de Valori Mobiliare (ANSVM) este o organizație profesională neguvernamentală, independentă, nonprofit, cu personalitate juridică, care este constituită pe termen nelimitat, căreia CNVM i-a acordat competențe de autoreglementare și care s-a înființat în scopul promovării instituțiilor pieței de capital și al ridicării standardelor profesionale specifice de intermediere de valori mobiliare. Ea se ocupă de ridicarea standardelor profesionale și etice, identificarea și reprezentarea intereselor comune, respectarea de către membrii săi a reglementărilor CNVM și BNR și a propriilor reguli. ANSVM colaborează cu CNVM și BNR pentru îmbunătățirea activității de tranzacționare a valorilor mobiliare (reguli, coduri, proceduri).

Menționăm că ANSVM a elaborat reguli de operare și conduită a sistemului în operațiile de tranzacționare, și anume:

- reglementarea accesului;
- participarea în calitate de formator de piață;
- retragerea justificată și încheierea înregistrării formatorului de piață;
- participarea membrilor care nu sunt formatori de piață;
- confirmarea tranzacțiilor;
- funcția de negociere computerizată;
- acceptarea și executarea ordinelor;
- prețul de tranzacționare;
- cooperarea membrilor;
- proceduri disciplinare.

Societățile de Valori Mobiliare (SVM) sunt societăți comerciale pe acțiuni, care se înființează și funcționează în conformitate cu prevederile Legii nr. 31/1990, Legii nr. 52/1994 și regulamentelor și instrucțiunilor CNVM.

¹ În ciuda dificultăților de pe piața de capital, legislativul apreciază ca pozitivă activitatea CNVM, România Liberă nr. 2655 din 18 decembrie 1998.

SVM sunt persoane juridice autorizate de către CNVM și/sau BNR să exercite activități de intermediere de valori mobiliare cu titlu profesional, ca fapt de comerț, fie pe contul unor terți, fie pe cont propriu.

Rolul SVM constă, pe de o parte în obținerea de profit în condițiile unor reglementări precis stabilite pe piețe bine definite, iar pe de altă parte, reprezintă o garanție pentru investitori, fiind un sistem organizat, reglementat, supravegheat care îi facilitează acestuia accesul la informație și îi acordă sprijin specializat, profesional¹.

Activitatea de intermediere înseamnă cumpărarea și/sau vânzarea de valori mobiliare sau de drepturi aferente acestora ori derivând din acestea.

În conformitate cu Regulamentul nr. 3/1998 privind autorizarea și exercitarea intermedierei de valori mobiliare, CNVM poate acorda autorizație unei SVM pentru următoarele activități:

a) vânzarea și cumpărarea de valori mobiliare pe contul clienților și pe cont propriu;

b) garantarea plasamentelor de valori mobiliare cu ocazia ofertelor primare sau secundare;

c) alte activități de intermediere sau legate de intermediere autorizate de CNVM, cum ar fi:

- desfășurarea activității de formator de piață;
- distribuirea titlurilor de participare ale fondurilor deschise de investiții;
- operațiuni conexe activității de intermediere de valori mobiliare, printre care:
- asistență și evaluare economică a SVM, în vederea stabilirii politicii de investiții;
- elaborarea documentației în vederea majorării capitalului social și/sau finanțării prin plasament privat și/sau ofertă publică de vânzare a valorilor mobiliare;
- activitate de agent de compensare și depozitare, cu excepția elaborării și primirii de fonduri bănești, pe baza instrucțiunilor primite de la o societate de compensare, decontare și depozitare în scopul decontării tranzacțiilor.

d) deținerea de fonduri și/sau valori mobiliare ale clienților în scopul executării ordinelor privind respectivele valori mobiliare;

e) administrarea conturilor de portofolii individuale de valori mobiliare ale clienților;

f) păstrarea de fonduri și/sau valori mobiliare ale clienților, în scopul și în cursul administrării portofoliilor acestora sau în alte scopuri autorizate expres prin reglementările CNVM;

¹ *Cornelia Pop ș.a. - Societățile de valori mobiliare, Tribuna Economică nr. 37-45/1997, p. 39, 40, 41, 42.*

g) acordarea de credite pentru finanțarea tranzacțiilor în limita unui plafon stabilit de BNR, cu consultarea CNVM.

Intermedierea de valori mobiliare se realizează numai pe piețe organizate, care au fost înființate și funcționează conform autorizării și sub supravegherea CNVM.

Activitățile de intermediere vor fi desfășurate numai de către societățile de valori mobiliare membre ale unui organism de autoreglementare.

Fonduri deschise (mutuale) de investiții¹. Primii participanți pe piața de capital au fost fondurile deschise de investiții.

Fondul deschis de investiții este constituit din persoane fizice și juridice, pe baza autorizației CNVM, printr-un contract de societate civilă, fără personalitate juridică, cuprinzând totalitatea contribuțiilor bănești la acest fond prin ofertă publică continuă de titluri de participare, care evidențiază drepturile de proprietate la fond, și asupra activelor achiziționate prin investirea unor astfel de resurse, în forma unui portofoliu diversificat de valori mobiliare transferabile.

Numărul titlurilor de participare, și ca rezultat, volumul total al resurselor din capitalul vărsat ale unui fond deschis de investiții este supus unor oscilații constante, rezultând atât din emisiunea continuă și plasarea prin ofertă publică de titluri de participare suplimentare, cât și din exercitarea de către deținătorii unor astfel de titluri de participare a dreptului lor de a răscumpăra titluri de participare emise anterior și aflate în circulație.

Titlul de participare emis în formă nominală reprezintă o deținere de capital în activele nete ale unui fond deschis de investiții, care nu poate fi înscris la cotare prin bursa de valori.

Apariția și dezvoltarea acestor fonduri au fost încurajate de accentuarea înclinației spre plasamente cu randamente mai ridicate și de inițiativa întreprinzătorilor, care au sesizat oportunitatea de afaceri financiare. Aceștia au propus scheme financiare atrăgătoare și le-au promovat printr-o publicitate eficientă.

Fondurile mutuale de investiții au fost concepute și au reprezentat - îndeosebi la început, dar reprezintă și în prezent - o formă viabilă de finanțare a sectorului privat. Ele au avantajul că pot colecta sume foarte mici, fără limite de depunere.

Fondurile mutuale au rolul să concentreze economiile populației și să le transforme în capital investit cu inteligență și profesionalism, în valori mobiliare.

Datorită absenței, încă de la apariția acestor fonduri, a unei metodologii unitare de calcul a valorii activelor nete a fost posibilă supraevaluarea titlurilor

¹ Ordonanța Guvernului nr. 24/25 august 1993 privind reglementarea constituirii și funcționării fondurilor deschise de investiții și a societăților de investiții, ca instituții de intermediere financiară, aprobată prin Legea nr. 83/1994.

de participare la fondurile de investiții. Disfuncționalitățile au fost scoase la iveală o dată cu apariția Instrucțiunilor nr. 6 ale CNVM din data de 28 martie 1996, cu privire la noua metodologie de calcul a activelor nete, care a dus imediat la scăderea valorii titlurilor de participare la majoritatea fondurilor. Noua formulă lua în calcul, pe baza unui algoritm unitar, doar veniturile efectiv realizate, nu și pe cele viitoare.

Tabelul 10 - Evoluția valorii activelor nete ale fondurilor mutuale în perioada 1995-1998

- miliarde lei -

Perioada	Denumirea fondului											Total
	FMOA	FRI	CF	ARDAF	FNI	FMT	FDIO	FDIA	ALPHA	FC E	FC	
1995	422,9	174,5	17,4	56,9	1,1	-	0,6	0,4	-	-	-	673,8
1996	264,4	7,7	5,3	15,4	47,2	5,4	2,4	2,5	-	4,7	-	363,0
1997	163,0	20,2	4,0	17,8	118,9	5,6	3,3	1,1	...	17,0	-	350,9
31.10.'98	163,0	...	2,0	14,2	665,6	4,4	3,2	1,1	119,8	18,1	20,4	1011,8

FMOA - Fondul Mutual al Oamenilor de Afaceri; FRI - Fondul Român de Investiții; CF - Credit Fond; ARDAF - Fondul Mutual ARDAF; FNI - Fondul Național de Investiții; FMT - Fondul Mutual "Transilvania"; FDIO - Fondul Deschis de Investiții "Octogon"; FDIA - Fondul Deschis de Investiții "Armonia"; ALPHA- Fondul Deschis de Investiții; FCE - Fondul de Comerț Exterior; FC - Fortuna Classic

Sursa: BNR Raport anual 1996, 1997; Adevărul Economic nr. 1-2 din 1-15 ianuarie 1998 și nr. 48/25 noiembrie-1 decembrie 1998; Curentul economic din 25 noiembrie; Bursa, Anul financiar 1997, p. 40-41.

Dacă la finele anului 1995, valoarea activelor nete cumulate pentru toate fondurile de investiții reprezenta 674 miliarde lei, iar la data de 18 martie 1996 a atins circa 750 miliarde lei, la sfârșitul anului, valoarea acestor active au scăzut la 363 miliarde lei.

Reducerea valorii titlurilor de participare, și implicit, a activelor nete a generat o puternică presiune de retragere a participanților, având criza fondurilor de investiții, ceea ce a făcut ca o parte importantă a activelor acestor fonduri să fie reorientată către depozite bancare și titluri de stat.

Prăbușirea în 1996 a celui mai mare fond mutual FMOA, și ca urmare, cererile de retragere au dus la depășirea pragului de lichiditate a societății de administrare a fondului - SAFI-INVEST. Faptul că, după mai mult de doi ani, nu au fost finalizate procesele intentate în justiție de investitorii păgubiți împotriva administratorilor și autorităților, afectează încă încrederea publicului investor în aceste instituții importante ale pieței de capital. În anul 1997 fondurile mutuale au continuat să resimtă efectele crizei din anul precedent și nu au beneficiat de un spor de încredere din partea micilor investitori individuali, ceea ce a făcut ca o parte importantă a acestor fonduri să fie reprezentată de

depozitele bancare. În acest an, fondurile mutuale nu au mai figurat printre vedetele plasamentelor financiare.

În anul 1998 s-au înregistrat evoluții pozitive, depășindu-se valoarea de 1000 miliarde lei. Astfel, la 31 octombrie, comparativ cu 1 ianuarie, numărul investitorilor crescuse cu 33,9%, numărul titlurilor în circulație cu 67%, valoarea activului net de peste 4 ori.

Datele privind valoarea activelor nete arăta că în 1998 față de 1995 s-au înregistrat la unele fonduri mutuale creșteri (FMI, FDIO) la altele scăderi masive (FMOA, FRI, CF, ARDAF). Pe ansamblu, se observă o creștere în prețuri curente, dar dacă luăm în considerare indicele inflației, valoarea activelor nete actuale este mult sub nivelul atins în 1995.

Fondurile mutuale au supraviețuit timorate de neîncrederea populației doi ani după dezastrul din primăvara lui 1996.

De la începutul anului 1998, valoarea activului net al Credit Fond s-a redus cu 49,4% datorită răscumpărării a peste 18% din unitățile de investiții aflate în circulație și costurilor ocazionate de restructurarea portofoliului fondului¹.

Pentru mulți, depozitele bancare sunt considerate mai sigure, în ciuda unor dobânzi modeste. Totuși, rana pare a se fi închis, cel puțin asta sugerează creșterea - mică, dar constantă a numărului investitorilor în titlurile de participare ale fondurilor de investiții. Cu toate acestea, valoarea însumată a activului net al fondurilor deschise de investiții, membre ale UNOPC (Uniunea Națională a Organizațiilor de Plasament Colectiv) abia atinge la 31 octombrie 1998, 3% din totalul economiilor populației plasate în bănci².

Societățile de investiții financiare (SIF)³ constituie principalii actori a pieței de capital, prin vânzarea pachetelor de active pe care le dețin în portofoliu.

SIF funcționează ca societate pe acțiuni conform Legii nr. 31/1990, având următorul obiect de activitate:

a) administrarea și gestionarea acțiunilor la societățile comerciale pentru care s-au emis acțiuni proprii, corespunzător certificatelor de proprietate și cupoanelor nominative de privatizare subscrise de cetățeni, în conformitate cu prevederile art. 4, aliniatul 6 din Legea nr. 55/1995;

¹ Restructurarea Credit Fond a avut ca efect diminuarea activului net cu 49,37%, Bursa nr. 219/9 decembrie 1998.

² Fondurile de investiții au pornit la vânătoare de lei, Capitalul nr. 50-51/17 decembrie 1998.

³ Legea nr. 133 din 28 octombrie 1996 privind transformarea Fondurilor Proprietății Private în societăți de investiții financiare, publicată în Monitorul Oficial nr. 273 din 1 noiembrie 1996.

b) gestionarea portofoliului de acțiuni și efectuarea de investiții financiare în vederea creșterii valorii propriilor acțiuni, în conformitate cu reglementările legale în vigoare.

SIF emite acțiuni nominative, în limita capitalului social inițial, determinat conform art. 3 și le distribuie cetățenilor care au optat pentru schimbul titlurilor de privatizare la FPP.

Acțiunile emise se distribuie cetățenilor de către societatea de investiții financiare și nu pot fi răscumpărate de aceasta: ele sunt liber transmisibile prin cesiune și negociabile pe piața valorilor mobiliare, în condițiile legii.

SIF încredințează pentru păstrare, pe baze contractuale, valorile mobiliare corespunzătoare participațiilor sale, unei societăți de depozitare care este autorizată de CNVM, în vederea efectuării operațiunilor prevăzute la art. 42 din Ordonanța Guvernului nr. 24/1993, aprobată prin Legea nr. 83/1994.

Fondul cu capital de risc¹ este un organism de plasament colectiv în valori mobiliare, constituit ca un fond de investiții închis sau ca o societate de investiții prin mobilizarea resurselor financiare de la persoane fizice sau juridice, de drept privat, române ori străine.

Constituirea și funcționarea fondurilor cu capital de risc sunt reglementate de dispozițiile Ordonanței nr. 20/1998 și de prevederile Regulamentului nr. 5/1998 al CNVM. Trebuie precizat că un fond închis de investiții este o societate civilă care emite acțiuni prin ofertă publică, dar cu termen limitat, după care oferta se închide, iar titlurile fondului sunt cotate pe piața de valori mobiliare.

Fondul cu capital de risc poate fi constituit prin subscrierea și vărsarea unui capital de minimum 500 de milioane lei, de către cel puțin cinci persoane care solicită CNVM avizul consultativ de constituire. Promotorii fondului, constituiți în primul Consiliu de încredere, încheie un contract cu o societate de administrare a investițiilor. Reprezentantul acesteia trebuie să solicite CNVM avizul consultativ printr-o cerere la care se anexează următoarele documente:

- contractul de societate civilă;
- dovada vărsării aporturilor pentru: constituirea capitalului minim, eliberată de societatea de depozitare;
- reglementările interne ale fondului;
- contractul de administrare, încheiat între fondul cu capital de risc și societatea de administrare a investițiilor;
- contractul dintre societatea de administrare și cea de depozitare;
- certificatele de cazier judiciar și curriculum vitae ale promotorilor fondului;

¹ Ordonanța nr. 20/1998 privind constituirea și funcționarea fondurilor cu capital de risc, publicată în Monitorul Oficial nr. 41 din 30 ianuarie 1998. Regulamentul nr. 5/1998 privind constituirea și funcționarea fondurilor cu capital de risc.

- dovada de achitare a taxei de obținere a avizului consultativ;
- memorandumul privind politica de investiții a fondului;

După obținerea avizului consultativ de la CNVM, timp de 12 luni pot fi subscrise certificatele de investitor. La finele perioadei, numărul investitorilor trebuie să fie de minimum 50, pentru ca societatea de administrare să poată solicita CNVM autorizația definitivă de funcționare a fondului.

Fondurile cu capital de risc pot efectua plasamentul resurselor financiare în una din următoarele forme:

a) în mod direct, prin participarea la constituirea de societăți comerciale cu capital privat sau prin majorarea capitalului social al acestor societăți, pe bază de contract încheiat între părți, conform unui plan de afaceri;

b) prin dobândirea de acțiuni sau obligațiuni convertibile în acțiuni la bursa de valori sau pe altă piață organizată, în regimul Legii nr. 52/1994.

Fondurile cu capital de risc pot asigura:

a) consultanță și asistență managerială societăților cu capital privat, în vederea dezvoltării, reorganizării sau a restructurării acestora, precum și a extinderii activității lor sau a inițierii de noi afaceri;

b) participarea la managementul societăților comerciale la care dețin acțiuni sau părți sociale.

Fondurile cu capital de risc oferă sumele necesare în schimbul unei părți a capitalului social al firmei finanțate, de regulă nelistată pe o piață de capital.

Capitalul de risc este adecvat mai mult firmelor mici și mijlocii, proiectelor pe termen mediu, implicând un parteneriat pe o perioadă de 3-5 ani cu firma finanțată și un risc mai mic pentru antreprenori.

Societatea de investiții colective în valori mobiliare se constituie sub formă de societăți pe acțiuni, cu minimum 50 de acționari, cu autorizarea CNVM.

Obiectul de activitate a societăților de investiții îl constituie mobilizarea resurselor financiare disponibile de la persoane fizice și juridice, plasarea lor în valori mobiliare.

Capitalul societăților de investiții este format dintr-un singur fel de acțiuni emise exclusiv în formă nominativă și achitate integral în formă bănească, la momentul respectivei subscripții.

Societățile de investiții trebuie să solicite în mod obligatoriu înscrierea pentru cota la bursă a acțiunilor lor.

Societatea de administrare a investițiilor¹ este înființată ca o societate pe acțiuni, care emite un singur fel de acțiuni nominative. Capitalul minim subscris și vărsat la înființarea societății trebuie să fie de cel puțin 200 milioane lei.

¹ Totul despre fondurile mutuale, Adevărul Economic nr. 46/11-17 noiembrie și nr. 47/8-24 noiembrie 1998.

Societatea de administrare are ca obiect de activitate exclusiv administrarea fondurilor deschise de investiții sau a societăților de investiții, în baza unui contract de administrare. Ea este o entitate separată, responsabilă pentru operațiunile zilnice ale fondului sau a societății de investiții.

O societate de administrare poate administra activele mai multor fonduri sau societăți de investiții, cu condiția ca:

- obiectivele investiționale ale acestora să fie clar diferențiate;
- activele, operațiunile și înregistrările privind fiecare fond sau societățile de investiții aflate în administrare să fie strict delimitate între ele;
- societatea de administrare să se abțină de la efectuarea oricărei tranzacții cu și între fondurile de investiții individuale aflate în administrarea sa.

Societatea de administrare va elabora, prezenta, publica și distribui fiecărui acționar sau deținător de titluri de participare următoarele rapoarte:

- un raport anual, inclusiv situațiile financiare certificate de cenzori, raportul integral al cenzorilor la raportul anual, situații detaliate privind investițiile, precum și modificările situației titlurilor de participare sau ale acțiunilor, în cursul perioadei de raportare;
- un raport semestrial și un raport trimestrial, însoțite de situații financiare.

Societatea de administrare trebuie să încheie un contract cu una din societățile de depozitare autorizate.

Societatea de depozitare se înființează ca societate pe acțiuni și trebuie să facă dovada că dispune de suficiente resurse financiare și de o structură de conducere adecvată, precum și de capacitățile profesionale necesare pentru desfășurarea eficientă a activității ei.

Obiectul activității societății de depozitare constă în:

- păstrarea în siguranță a tuturor activelor respectivelor fonduri și societăți de investiții;
- decontarea tranzacțiilor cu valori mobiliare în contul acestora, în conformitate cu instrucțiunile primite de la societatea de administrare;
- calcularea și publicarea valorii activelor nete ale acestora;
- primirea fondurilor pentru subscrierea de titluri de participare ale fondurilor de investiții și acțiuni ale societăților de investiții, precum și prelucrarea și emisiunile respectivelor valori mobiliare;
- întocmirea documentelor de transfer pentru acțiuni ale societăților de investiții;
- stabilirea și plata beneficiilor cuvenite care trebuie distribuite deținătorilor de titluri de participare ale unui fond sau de acțiuni ale unei societăți de investiții;

- soluționarea cererilor de răscumpărare pentru titlurile de participare ale fondurilor de investiții și efectuarea plăților corespunzătoare către deținători.

Societatea de depozitare trebuie să încheie un contract cu fondurile și societățile de investiții pe care le deservește.

Aceasta își poate exercita funcțiile sale pentru orice număr de fonduri și societăți de investiții, cu condiția ca activele și operațiile efectuate pentru fiecare din acestea să fie separate între ele, precum și delimitate de cele ale societății de depozitare.

Societatea de depozitare este răspunzătoare față de societatea de administrare și de deținătorii de titluri de participare pentru orice pierderi de valori materiale sau pagube suferite, dacă acestea au fost cauzate sau apariția lor a fost facilitată de omisiunea sau neîndeplinirea corespunzătoare a funcțiilor ce i-au fost încredințate.

Institutul Român de Valori Mobiliare (IRVM) a fost constituit în septembrie 1996 ca asociație profesională cu caracter nonprofit la inițiativa unui grup de specialiști din cadrul CNVM, SVM, Fondurilor de Investiții, Societăților de Administrare, în scopul favorizării dezvoltării pieței de capital prin formarea, pregătirea și perfecționarea de specialiști în domeniu și abilitării profesioniștilor din activitățile specifice pieței de capital¹.

Obiectul de activitate a IRVM se concretizează în:

- organizarea de cursuri și seminarii de inițiere, de formare și specializare profesională pe durată scurtă și medie, pe teme specifice pieței de capital;
- servicii de consultanță de specialitate destinate persoanelor fizice și juridice interesate;
- activități de studiu, cercetare și elaborare de proiecte, planuri de afaceri, studii de prognoză, evaluare;
- editarea de materiale documentare de specialitate etc.

Institutul organizează seminarii cu manageri ai societăților comerciale emitente de valori mobiliare.

¹ Consultanță pentru piața de capital, Tribuna Economică nr. 25/1997.

3. INSTRUMENTE ȘI MECANISME ALE PIEȚEI DE CAPITAL

Mecanismul pieței de capital constă în modalitatea specifică de realizare a raporturilor, a legăturilor sau corelațiilor dintre investitori și cumpărători, dintre piața primară și cea secundară, în vederea satisfacerii nevoilor de capital. Mecanismul pune în evidență modul în care are loc reglarea realizării cererii și ofertei de capital. El este alcătuit din ansamblul metodologiilor, instrumentelor, pârghiilor și mijloacelor de susținere a activităților prin care se echilibrează cererea și oferta de capital și raționalitatea alocării capitalului pe produse, întreprinderi, subramuri și ramuri ale economiei.

Conform cerințelor gestiunii financiare, fiecare întreprindere este nevoită nu numai să-și acopere toate cheltuielile din venituri, ci să obțină și un anumit profit net, cât mai mare posibil, pe seama căruia să-și asigure autofinanțarea propriei dezvoltări, îndeplinirea funcției sociale, cointeresarea salariaților și să participe la formarea fondurilor centralizate ale statului destinate finanțării nevoilor generale ale societății.

Piața de capital este o piață specifică, în care obiectul tranzacțiilor îl reprezintă capitalul.

Instrumentele prin care se vehiculează capitalul sunt valorile mobiliare care pot fi transferate de la un partener la altul.

Valorile mobiliare sunt acele instrumente negociabile emise în forme materiale sau evidențiate prin înscrieri în cont, care conferă deținătorilor lor drepturi patrimoniale asupra emitenților, conform legii, în condițiile specifice de emisiune a acestora. Valori mobiliare pot fi acțiunile, titlurile de stat, obligațiunile, precum și instrumentele financiare derivate sau orice alte titluri de credit încadrate de CNVM în această categorie.

Acțiunea este un titlu de proprietate, un înscris financiar prin care se dovedește participarea deținătorului la capitalul social al societății comerciale pe acțiuni și în comandită pe acțiuni. Acțiunea reprezintă o fracțiune egală și indivizibilă din capitalul social al unei societăți, care îi conferă deținătorului ei drepturi sociale, dar presupune și asumarea de riscuri. Deținătorul acțiunii este îndreptățit să primească anual o cotă corespunzătoare din profitul net, numită dividend și să o poată vinde pe piața de capital.

Întrucât piața de capital se referă la achizițiile și vânzările de titluri de valori mobiliare cu o scadență mai mare de un an, piața acțiunilor este considerată prima și cea mai dezvoltată componentă a acestei piețe. Acțiunile nu au precizată o scadență și sunt valabile cât există societatea pe acțiuni.

O a doua componentă a pieței de capital o formează piața titlurilor de stat și obligațiunilor administrației publice centrale și locale și piața obligațiunilor corporațiilor.

Titlurile de stat sunt înscrisuri ale datoriei publice și se prezintă sub formă de bonuri, certificate de trezorerie și alte instrumente cu scadență de până la un an.

Cumpărarea de titluri de stat, atât de pe piața primară, cât și de pe piața secundară, constituie o investiție de portofoliu¹.

Titlurile de stat reprezintă investiția cea mai sigură și, de obicei, fondurile străine de investiții se orientează spre acest tip de valori mobiliare. România nu are încă o piață corespunzătoare a titlurilor de stat, fapt care o face neatractivă pentru investițiile străine de portofoliu.

Obligațiunea este un titlu de credit care atestă angajarea unui împrumut pe termen lung cu scadență de peste un an, emitentul angajându-se să-l ramburseze într-un timp determinat și să asigure pe toată durata o dobândă anuală certă, indiferent de situația economico-financiară a emitentului.

Un mare inamic al emisiunii de obligațiuni îl constituie inflația. Câtă vreme aceasta este mare, emisiunea de obligațiuni este riscantă.

Emitentul este obligat să plătească deținătorului la un termen specificat - numit scadență - suma înscrisă pe obligațiune - valorile nominale ale acesteia - și, periodic, de regulă anual până la termenul de scadență, o anumită dobândă fixă - cuponul obligațiunii.

Garantând un venit anual ferm, obligațiunile sunt numite și titluri de valori cu venit fix.

Principalul emitent de obligațiuni este statul - administrația centrală și locală - pentru a-și acoperi deficitul bugetar.

Pot emite obligațiuni băncile și societățile comerciale mari publice și private.

În procesul tranziției, piața de capital are ca scop stimularea, prin mijloacele prevăzute de lege, a eficacității piețelor bursiere și extrabursiere și încurajarea participării cetățenilor la procesul de economisire a resurselor bănești, în scopul investirii ulterioare a acestora în valori mobiliare aducătoare de venituri fixe sau variabile.

Persoanele fizice și juridice care dispun de fonduri și doresc să obțină un câștig mai mare decât cel oferit de bancă sub formă de dobândă și să-și manifeste, în același timp, spiritul de inițiativă, achiziționează de pe piața de capital valori mobiliare emise în general de către întreprinderile productive. Astfel, acestea dobândesc pentru o perioadă îndelungată un suport bănesc pentru modernizare și dezvoltare.

¹ Ordonanța Guvernului nr. 131/31 august 1998 pentru modificarea Ordonanței Guvernului nr. 66/1997 privind regimul investițiilor străine în România, realizate prin cumpărarea de titluri de stat.

Achiziția de valori mobiliare are pentru posesorul lor semnificația unui plasament productiv al lichidităților sale bănești, a unei investiții cu ajutorul căreia se asigură finanțarea construirii de noi capacități productive, rețehnologizării celor existente. De aceea, participarea la procesul de economisire și de investiții - privat sau public - este un domeniu de maximum interes al fiecăruia.

Din Programul de privatizare în masă au rezultat circa 16 milioane de acționari pentru care piața extrabursieră face posibilă libera circulație a acestor acțiuni. Necotarea acestora pe o piață organizată lipsește acționariatul de dreptul său de a dispune de proprietatea sa, acesta neputând să-și tranzacționeze propriile acțiuni la prețul pieței.

Acțiunile și alte instrumente pot avea mai multe valori, dintre care principalele sunt valoarea nominală și valoarea de piață.

Valoarea nominală reprezintă valoarea contabilă a unei acțiuni emise de către o societate. Valoarea contabilă este egală cu valoarea inițială a acțiunii, care rămâne constantă. Valoarea nominală este, în general, diferită de valoarea de piață a acțiunii.

Valoarea de piață reprezintă valoarea unei acțiuni tranzacționate pe o piață de capital organizată, autorizată, valoare exprimată de un preț negociat de vânzător și cumpărător. Valoarea de piață poate fi mai mare sau mai mică decât valoarea nominală a acțiunilor respective.

O deosebită importanță au și valorile acțiunilor bazate pe rezultatele financiare ale întreprinderii și pe randament.

Valoarea financiară exprimă echivalentul corespunzător capitalizării dividendului anual pe acțiune la o rată medie a dobânzii pe piață.

Valoarea de randament este valoarea corespunzătoare profitului net pe o acțiune care se poate capitaliza în cursul unui exercițiu financiar la rata medie a dobânzii pe piață.

Potrivit actelor normative în vigoare¹, vânzarea de acțiuni sau de active se face la prețul de piață, pe baza raportului dintre cerere și ofertă, indiferent de metoda de privatizare utilizată. Prețul de piață se referă la prețul de achiziție, care poate fi mai mic, egal sau mai mare decât prețul de ofertă la vânzare, în conformitate cu regulile pieței. În cazul metodelor de privatizare pentru care FPS stabilește în dosarul de privatizare o grilă de punctaj, prețul de piață se referă la oferta care a întrunit cel mai mare punctaj și care va coincide cu valoarea totală a contractului.

Problema fundamentală a tranzacțiilor pe piața de capital o constituie formarea prețului valorilor-mobiliare și transformarea acestora în bani și a

¹ Hotărârea Guvernului nr. 55/1998 pentru aprobarea Normelor metodologice privind privatizarea societăților comerciale și vânzarea de active, precum și a Regulamentului de organizare și funcționare a Fondului Proprietății de Stat, publicată în Monitorul Oficial nr. 66 din 12 februarie 1998.

banilor în valori mobiliare, în funcție de raportul dintre cerere și ofertă în momentul respectiv.

Prețul pieței este un element dinamic cu fluctuanță mare, greu de previzionat, rezultat clar al raportului dintre cerere și ofertă.

Cererea și oferta pentru un anumit titlu de valoare variază continuu în funcție de o mulțime de factori economici și social politici: nivelul actual și previzibil al dividendelor și cuantumul impozitului pe dividende; rata actuală și viitoare a profitului societății; nivelul general al dobânzilor oferite de băncile comerciale, gradul de risc al pieței respective, nivelul veniturilor personale realizate de diferite categorii de populație, valoarea netă a patrimoniului societății; climatul economic și social politic intern și internațional etc.

Prețurile acțiunilor scad dacă sunt mai multe acțiuni la vânzare decât cererea de cumpărare și cresc dacă sunt mai puține acțiunile oferite la vânzare decât cererea de cumpărare.

Creșterea prețurilor acțiunilor depinde de ridicarea performanțelor economice ale fiecărei societăți, de ameliorarea condițiilor macroeconomice, de accesul la informații economice și de percepțiile investitorilor asupra pieței.

Singura alternativă pentru facilitarea apariției unui preț de piață cât mai stabil și favorabil vânzării este dezvoltarea pieței de capital, sub aspectul atragerii de cât mai mult capital, pentru ca descoperirea prețului să aibă loc în condiții cel puțin de echilibru, dacă nu în exces de cerere, și pentru că piața să fie capabilă să absoarbă cât mai multe acțiuni, în timp cât mai scurt.

Pe măsură ce piața de capital își dezvoltă instituțiile și mecanismele, valorile mobiliare vor intra efectiv în mecanismele obiective ale pieței.

Mecanismul de funcționare a pieței de valori mobiliare constă, în esență, în:

- emisiunea de valori mobiliare și evidența lor;
- autorizarea ofertei publice de valori mobiliare;
- stabilirea regulilor de conduită a participanților pe piața de capital;
- organizarea și funcționarea instituțiilor pieței de capital;
- efectuarea operațiunilor de tranzacționare a valorilor mobiliare pe piața primară și secundară de capital;
- transferul efectiv, prin intermediul instituțiilor pieței de capital, al valorilor mobiliare în bani și, respectiv, în investiții și a acestora în valori mobiliare.

Piața de capital poate funcționa în bune condiții numai dacă este instaurată o anumită ordine și disciplină între toți participanții. Astfel, sunt riguros stabilite condițiile care trebuie îndeplinite pentru ca titlurile unui emitent să aibă acces pe piața bursieră și extrabursieră, regulile la care se supun operatorii, genurile de operații realizate și mecanismul regularizării acestora.

Piața de tranzacționare a valorilor mobiliare românească se desfășoară pe două paliere: primară și secundară.

Tranzacționarea valorilor mobiliare se realizează de către următoarele instituții principale:

- Bursa de Valori București;
- Sistemul de tranzacționare Rasdaq;
- Registrul Român al Acționarilor;
- Societatea Națională de Compensare, Decontare și Depozitare.

Bursa de Valori București (BVB) este o instituție cu personalitate juridică, care asigură servicii publicului prin activitatea intermediarilor autorizați, sisteme, mecanisme și proceduri adecvate pentru efectuarea continuă, ordonată, transparentă și echitabilă a tranzacțiilor cu valori mobiliare. Bursa constituie o piață oficială și organizată pentru negocierea valorilor mobiliare admise la cotație, oferind cumpărătorilor și vânzătorilor, garanție morală și securitate financiară, prin măsurarea continuă a lichidității respectivelor valori mobiliare.

Bursa este o instituție care își asigură veniturile din taxe, comisioane, contribuții ale societăților care sunt cotate și al altor participanți la procesul de tranzacționare.

BVB este o îmbinare între o instituție publică și una privată; prin funcția publică ea își asumă răspunderile respectării prevederilor legale și reglementărilor proprii, iar prin funcția privată se realizează autofinanțarea¹. Bursa asigură manifestarea liberă a raportului dintre cererea și oferta de valori mobiliare.

Scopul principal al BVB, ca și a altor piețe de valori mobiliare, este să asigure locul unde cumpărătorii și vânzătorii de valori mobiliare se pot întâlni după un program prestabilit, precum și condițiile de negociere între ei a prețurilor acestora, pe baza cererii și ofertei.

BVB este menită să ofere acel cadru propice pentru tranzacționarea acțiunilor societăților comerciale care îndeplinesc cerințele pentru a fi tranzacționate și cotate la bursă. Ea este o instituție care asigură tranzacționarea valorilor mobiliare în condiții de eficiență, transparentă și într-un regim ordonat. Accesul la bursă se face prin intermediul SVM, singurele instituții abilitate în acest scop prin reglementări specifice, de către CNVM.

Prin intermediul bursei se asigură cerințele pieței concurențiale: libera intrare pe piață și înalta mobilitate a capitalului. Bursa asigură transferarea operativă a capitalurilor individuale dintr-o întreprindere în alta sau chiar pe plan internațional. Ea favorizează procesul de concentrare a puterii economice, preluarea controlului asupra unor societăți pe acțiuni, asigurându-se pachetul acțiunilor de control.

Bursa impune numeroase condiții restrictive, pe care numai societățile emitente solide, societăți mari, le pot îndeplini.

¹ *Stere Farmache* - Bursa de Valori, *Adevărul Economic* nr. 26/24-30 iunie 1995.

Crearea și funcționarea eficientă a unei burse de valori presupune îndeplinirea unor condiții minime, cum ar fi:

- existența de societăți pe acțiuni care să emită titluri pentru procurarea de fonduri financiare și aflarea acestora în circulație într-o proporție cât mai mare;
- un număr mare de titluri - negociate încât să justifice specializarea unor persoane fizice sau juridice ca intermediari;
- reglementarea strictă a tranzacțiilor, atât în ce privește numărul participanților și a codului lor de conduită, cât și precizarea modului de realizare a ședințelor și de negociere a prețurilor valorilor mobiliare.

Companiile cotate sunt împărțite în două categorii.

Categoria I care în mod normal cuprinde cele mai stabile și lichide zece societăți. Sunt admise cele mai reprezentative societăți comerciale ale economiei românești.

Datele cerute pentru societățile comerciale cotate la categoria I sunt:

1. informații despre emitent și despre activitatea acestuia;
2. structura acționariatului și participarea la capitalul social;
3. membrii conducerii;
4. perspectivele de dezvoltare a activității emitentului;
5. evenimente importante în activitatea societății;
6. rezultatele economico-financiare pe ultimii trei ani;
7. motivarea cererii de cotare la Bursă;
8. indicatorii economico - financiari.

Cerințele pentru înscrierea societăților comerciale la cota bursei în categoria a II-a (de bază) sunt:

- înregistrarea la Oficiul de Evidență a Valorilor Mobiliare organizat de CNVM;
- valorile mobiliare înscrise la cotă trebuie să fie liber transferabile;
- înscrierea valorilor mobiliare la cota bursei se face pentru: valori mobiliare evidențiate prin înscrierea în cont; valori imobiliare emise în forma fizică și imobilizate conform prevederilor bursei. Emitentul trebuie să încheie contractul de registru cu bursa, care acționează ca agent de depozitare, de înregistrare și de transfer;
- furnizarea de servicii adecvate către deținătorii de valori mobiliare;
- furnizarea de informații de către emitent trebuie să asigure publicului investitor accesul echitabil la datele necesare luării deciziei de a investi;
- plata comisioanelor de înscriere la cota bursei, în conformitate cu procedurile acesteia;
- numirea de către emitent a unei persoane care să mențină legătura permanentă cu bursa;

- datele furnizate de către emitent trebuie să fie certificate de către instituții specializate.

Pentru înscrierea în categoria I emitentul trebuie să îndeplinească, pe lângă cerințele acestei categorii și pe cele prevăzute în categoria a II-a¹:

- emitentul trebuie să-și fi desfășurat activitatea în ultimii trei ani;
- emitentul trebuie să fi obținut profit net în ultimii doi ani de activitate;
- furnizarea de date pe baza cărora, bursa să poată aprecia competența profesională și integritatea morală a personalului de conducere al emitentului, precum și date legate de activitatea economico-financiară a acestuia;
- cel puțin 15% (minim 75000 de acțiuni) din numărul acțiunilor emise și aflate în circulație trebuie să fie deținute de cel puțin 600 acționari, excluzând persoanele implicate și angajate emitentului; fiecare dintre acești acționari trebuie să dețină un număr de acțiuni a căror valoare totală minimă să fie de 300000 lei;
- cel puțin 30% din numărul acțiunilor emise și aflate în circulație trebuie să fie deținute de cel puțin 1000 de persoane, excluzând persoanele implicate și angajații emitentului.

Deși piața de capital nu se rezumă la BVB, evoluția tranzacțiilor bursiere se cere urmărită cu cel mai mare interes, atât de către investitori, cât și de către societățile emitente. De aceea, bursa de valori este apreciată, în general, drept barometru al economiei. Această apreciere se întemeiază pe faptul că la bursele de valori nu pot fi negociate decât valorile mobiliare admise la cotare, iar admiterea este condiționată de posibilitatea menținerii unei piețe ordonate pentru respectivele valori.

BVB s-a deschis în luna iunie 1995 și a început să opereze din luna noiembrie a aceluiași an. Ea utilizează pentru efectuarea tranzacțiilor bursiere un program asistat de calculator (Sistemul de Tranzacționare și Execuție Automată - STEA), care oferă posibilitatea ca întreaga gamă de operațiuni specifice activității de tranzacționare să fie realizată în regim computerizat: introducerea, modificarea, anularea de ordine de bursă, executarea tranzacțiilor, accesul la informații privind tranzacțiile și decontarea tranzacțiilor. Aceasta este o practică internațională care asigură o rapiditate și o eficiență mult mai mari a tranzacțiilor, costuri reduse și, de multe ori, un sistem mult mai sigur, evitând anumite fraude sau manipulări

Primele tranzacții la BVB a avut loc la data de 20 noiembrie 1995, când 24 de societăți de valori mobiliare au negociat acțiuni emise de un număr de 6 societăți comerciale. La sfârșitul anului 1996 s-a ajuns la 17 societăți comerciale și 42 de SVM.

¹ Au crescut exigențele pentru înscrierea la categoria I, Adevărul Economic nr. 10/7-13 martie 1997.

Programul ședințelor de tranzacționare a evoluat în funcție de volumul tranzacțiilor: inițial o ședință pe săptămână, apoi - începând cu 18 martie 1996 - de două ori pe săptămână. Din 25 februarie 1997 s-au putut desfășura trei ședințe de tranzacționare pe săptămână, iar începând cu data de 5 mai 1997 s-a trecut la cinci ședințe pe săptămână.

Abia în anul 1997 FPS a început derularea ofertei publice de vânzare a acțiunilor din portofoliul prin BVB.

În anul 1997, numărul societăților listate la BVB a crescut de peste 4 ori de la 17 societăți cotate în luna ianuarie, la 76 societăți la sfârșitul anului. Succesul bursei s-a datorat, într-o mare măsură, intrării pe piață a investitorilor străini.

Merită remarcat că din numărul total de firme cotate la bursă în 1997, 88% au fost companii de stat și numai 12% companii private.

BVB s-a dovedit viabilă ca instituție, prin mecanismele sale de funcționare.

Evoluția valorii tranzacțiilor și capitalizării BVB este prezentată în tabelul 11.

Tabelul 11 - Dinamica principalilor indicatori ai BVB în anul 1997

Pe- rioa- da	Nr. socie- tăți cotate (sf. peri- oadă)	Nr. acțiuni tranzac- ționate (mii buc.)	Număr tranzac- ții	Valoarea tranzac- țiilor (miliarde lei)	Valoarea medie a unei tranzacții ¹⁾ (mii lei)	Mărimea me- die a tranza- cției (nr. acțiuni/ tranzacție)	Capitali- zarea pie- ței ²⁾ (miliarde lei)
1997 ian.	17	237	1903	2,0	1033,4	125	317
feb.	23	6547	11631	18,0	1543,8	563	703
mar.	25	19647	30779	26,6	864,5	638	710
apr.	33	46573	53749	85,7	1593,6	866	2360
mai	37	46726	92654	152,0	1640,6	504	2409
iun.	44	96778	90026	336,5	3737,3	1075	4342
iul.	51	74552	56308	350,8	6230,5	1324	5019
aug.	58	51996	56931	224,8	3947,8	913	5565
sep.	63	59720	56599	200,6	3543,6	1055	5379
oct.	71	75961	75647	235,0	3106,4	1004	6022
nov.	75	50757	48306	164,0	3395,9	1051	4549
dec.	76	49309	32797	120,5	3673,9	1503	5056

Sursa: BNR, Raport anual 1997, p. 33.

¹⁾ Valoare tranzacții/număr tranzacții;

²⁾ Valoarea totală a acțiunilor firmelor tranzacționale la BVB, luându-se în calcul ultimul curs cotelat în luna respectivă.

Capitalizarea pieței a avut un trend puternic crescător datorită sporirii numărului de societăți listate și a prețurilor acțiunilor în prima jumătate a anului 1997, dar în a doua parte a anului, acestea au fluctuat cu o tendință de scădere.

Dacă în ianuarie 1997, volumul tranzacțiilor se situa în jurul a 2 miliarde lei, în perioada verii s-au atins valori lunare de aproximativ 350 miliarde lei. Evoluția s-a mai calmat în a doua parte a anului, fenomen care s-a manifestat pe toate piețele bursiere din lume.

Pe piața bursieră a avut loc în anul 1998 un declin accentuat. Astfel, în luna noiembrie s-a ajuns la o capitalizare bursieră a celor circa 120 societăți cotate la numai 3,3 miliarde lei, indicii bursieri ajungând la valori foarte scăzute, de numai 295,88 puncte pentru BET-C. Datorită plecării investitorilor străini, ponderea acestora în investiția la Bursă s-a redus în cursul anului 1998 de la 80% la începutul anului, la 20% la sfârșitul anului. În consecință, majoritatea investitorilor la Bursă sunt autohtoni, ceea ce asigură, pe de o parte stabilitate pieței, iar pe de altă parte o forță financiară slabă.

Declinul a fost generat de retragerea investitorilor străini de portofoliu și de slabele performanțe obținute de firmele cotate pe cele două piețe, instabilitatea legislativă și climatul economic ostil în care acestea activează.

Criza asiatică, și mai recent, cea din Rusia au afectat piețele internaționale de capital, fenomen resimțit, într-o oarecare măsură, și de piețele românești care nu beneficiază de suportul capitalului autohton. O dată cu diminuarea interesului capitalului străin pentru piața românească, aceasta a intrat într-un declin pronunțat, care s-a accentuat în anul 1998.

Trendul general al tranzacțiilor bursiere se menține descrescător, iar prețul acțiunilor a scăzut într-un ritm îngrijorător, datorită lipsei de atractivitate a societăților cotate, instabilității legislative, crizei economice interne și crizei financiare internaționale.

Acțiunile societăților cotate la BVB sunt în prezent subevaluate. Scăderea prețurilor acțiunilor s-a datorat apariției la vânzare a unui volum mare de acțiuni, care, în lipsa cererii, a determinat diminuarea substanțială a prețurilor acțiunilor. Creșterea volumului ofertei într-un climat economic general nefavorabil s-a dovedit a fi o măsură fără succes, în scopul accelerării privatizării.

Bătălia internă dintre susținătorii capitalului străin și cei ai capitalului național a provocat o asemenea oscilație legislativă și de politici guvernamentale, încât a reușit să-i descurajeze și pe unii și pe ceilalți.

Piața de capital nu a reușit să atragă în masă investitorii autohtoni datorită, între altele, lipsei informațiilor despre societățile emitente.

Capitalul străin își reduce afluxul de bani sau, în unele cazuri, chiar începe să se retragă, antrenând scăderea activității la Bursă și pe piața Rasdaq, contractele de privatizare încep să fie anulate imediat după semnare, iar imaginea externă începe să se degradeze rapid.

Obiectivele actuale ale BVB sunt: să listeze cele mai bune 100 de societăți, să lanseze o familie de indici, să listeze fondurile financiare de investiții, bănci și societăți din ramuri strategice ale economiei, precum și titluri de stat.

Piața Rasdaq este apreciată de specialiști ca una dintre cele mai importante piețe de tranzacționare, care funcționează în acest moment în lume.

Ea este nu numai un sistem de tranzacționare, ci și un sistem modern, închegat, protectiv în ce privește normele pentru investitor.

Rasdaq reprezintă în sens larg denumirea pieței extrabursiere, iar în sens restrâns denumirea unei societăți de suport tehnologic.

Sistemul de tranzacționare Rasdaq a fost conceput după sistemul american Nasdaq; el se bazează pe un calculator central de mare putere și pe o rețea de PC-uri, conectate la acest calculator, care acoperă practic, întreaga țară.

Piața Rasdaq a fost inaugurată la 25 octombrie 1996, în scopul de a conferi posesorilor de acțiuni emise prin Programul de privatizare în masă, posibilitatea de a tranzacționa aceste acțiuni într-un cadru organizat.

Excesul de oferte creat pe această piață a distorsionat formarea prețurilor (practic, nu puteau fi tranzacționate acțiunile emise de câteva mii de societăți), acestea fiind în multe cazuri puternic subevaluate. Ca urmare, valoarea totală a tranzacțiilor efectuate pe piața Rasdaq a rămas destul de mică (circa 700 milioane lei la sfârșitul anului 1996), deși numărul tranzacțiilor și al acțiunilor tranzacționate a crescut continuu.

În anul 1997 s-a dezvoltat un parteneriat important între FPS și Piața Rasdaq. Aceasta din urmă și-a întărit relațiile cu societățile comerciale emitente.

Piața Rasdaq a listat pentru tranzacționare 5467 societăți comerciale, a oferit acces pe piață pentru 140 SVM amplasate pe tot cuprinsul țării și a făcut posibil ca 11 milioane de acționari români să-și tranzacționeze acțiunile pe o piață organizată¹.

O caracteristică importantă a pieței Rasdaq a fost reprezentată de volumul mare al tranzacțiilor speciale, tranzacții care s-au desfășurat în afara pieței și care au fost ulterior raportate (tabelul 12).

Menționăm că, dintre cele peste 2500 companii listate, numai circa 50 au fost tranzacționate activ - cele mai atrăgătoare pentru investitori.

În anul 1998, valoarea totală de tranzacționare a crescut față de 1997 cu 131,6%, iar valoarea medie tranzacționată zilnic cu 127,5%. În luna decembrie

¹ Adevărul Economic nr. 1-2/1-15 ianuarie 1998.

însă ca urmare a retragerii investitorilor străini de pe piața de capital, valoarea tranzacțiilor s-a redus aproape la jumătate din cea atinsă în luna precedentă¹.

Tabelul 12 - Evoluția volumului activității de tranzacționare în perioada 1996-1998 pe piața Rasdaq

	1996	1997	1998 (14 oct.)
Număr total companii listate până la sfârșitul perioadei	1615	5647	5471
Număr companii tranzacționate	224	2428	3253
Valoarea totală tranzacționată în fiecare perioadă	3,6 mld. lei	2829 mld. lei	2267 mld. lei
Media zilnică a valorii tranzacționate	93,6 mil. lei	11455 mil. lei	11867 mil. lei
Numărul total de acțiuni tranzacționate în fiecare perioadă	7 mil.	800 mil.	835 mil.

Sursa: Adevărul Economic nr. 45 din 4-10 noiembrie 1998.

Lipsa de atractivitate a multor societăți comerciale, absența unor reglementări clare și coerente privind funcționarea pieței valorilor mobiliare, instabilitatea legislativă, declinul continuu al activității economice grevează puternic asupra credibilității pieței de capital, atât în fața investitorilor străini, cât și a celor autohtoni.

Aceasta se manifestă în primul rând prin absența cronică a investitorilor de portofoliu, fie ei români sau străini, și ține, printre altele, de proasta gestionare a emitenților de către un manageriat incompetent, politizat la extrem, cât și a clienților.

În prezent peste 3000 de societăți listează acțiunile lor în sistem Rasdaq, reprezentând aproximativ 14 milioane de acționari români².

Cumulat, tranzacțiile la BVB și Rasdaq nu depășesc de o bună perioadă de timp plafonul zilnic de 10 miliarde lei (incluzându-le și pe cele speciale), adică 1 milion de dolari. Capitalizarea bursieră se ridică pentru societățile listate la BVB la numai 350-400 milioane dolari. Pentru Rasdaq, ținând cont de dimensiuni, cifra este cu mult mai mare. Aceasta înseamnă că zilnic se tranzacționează pe piața de capital sub 0,1% din totalul valorilor emise și aflate în circulație.

În anul 1998, piața de capital a înregistrat cea mai puternică scădere de la înființarea pieței bursiere și extrabursiere. Or, vânzarea acțiunilor deținute de stat pe piață la Bursa de Valori sau pe piața Rasdaq poate juca un rol esențial

¹ Cristina Ciobanu - Un an "slăbuț" pentru piața extrabursieră, identic cu cel al economiei naționale, Observator financiar nr. 55, ianuarie 1999.

² Adevărul Economic nr. 45/4-10 noiembrie 1998.

pentru dezvoltarea pieței de capital și este de natură să atragă investitori strategici în România.

Există între cele două piețe, primară și secundară, o legătură de complementaritate, motiv pentru care nu poate fi absolutizat rolul pieței primare de capital, în detrimentul celei secundare.

În anul 1998, prețul acțiunilor a scăzut puternic, chiar la societăți bune, cu perspective economice deci fără o legătură directă cu performanțele acestora. Datorită prețurilor extrem de scăzute, a incertitudinii din economie, a lipsei de transparență, a absenței unei adevărate protecții a investitorilor minoritari etc, BVB este încă departe de a-și realiza rolul de alternativă de finanțare a întreprinderilor.

Registrul Român al Acționarilor (RRA) este una din instituțiile care deservește piața secundară extrabursieră de valori mobiliare - piața acțiunilor rezultate din programul de privatizare în masă.

RRA are un rol esențial în funcționarea pieței Rasdaq.

RRA este constituită ca societate pe acțiuni și are următoarele atribuții principale:

- înregistrarea acționarilor și acțiunilor deținute de acestea sub forma înscrisurilor în cont, precum și emiterea confirmărilor privind proprietatea;
- înregistrarea modificărilor de proprietate rezultate din tranzacționarea acțiunilor și emiterea confirmărilor corespunzătoare;
- înregistrarea schimbărilor de nume și adrese, actualizarea permanentă a tuturor datelor de înregistrare a acționarilor;
- monitorizarea emiterii diverselor tipuri de valori mobiliare;
- înregistrarea transferului fișierelor de valori mobiliare;
- transferul sau schimbarea valorilor mobiliare;
- admiterea procedurilor de restructurare a acționariatului (fuziuni, achiziții, divizări);
- anularea valorilor mobiliare și realizarea tuturor acțiunilor aferente acestora;
- alocarea și înregistrarea în cont a dividendelor cuvenite acționarilor;
- administrarea planurilor de reinvestire a dividendelor;
- emiterea și înregistrarea în cont a acțiunilor în cadrul planurilor de ofertă către angajați;
- emiterea și înregistrarea împuternicirilor privind votul în Adunarea generală a acționarilor (AGA);
- expedierea informărilor adresate acționarilor;
- răspunsuri la întrebările adresate de acționari;
- alte operațiuni în scopul realizării obiectului de activitate.

Pentru a gestiona un mare volum de date RRA dispune de un suport tehnic extrem de complex.

RRA are, alături de Sistemul de tranzacționare Rasdaq și de Societatea Națională de Compensare, Decontare și Depozitare, un rol important în funcționarea pieței secundare de capital.

Prin Hotărârea Guvernului nr. 885/1995 modificată și republicată se prevăd următoarele registre:

- Registrul acționarilor;
- Registrul de acțiuni;
- Registrul unic computerizat;
- Registrul independent privat;
- Registrul unic independent;
- Registrul Român al Acționarilor.

Primele trei registre menționate sunt evidențe (primele două pe hârtie și a treilea sub formă de bază de date), iar ultimele trei registre sunt persoane juridice, registratori cu atribuții în domeniul evidenței dematerializate a acționarilor și acțiunilor.

În anul 1997, RRA a oferit pieței Rasdaq peste 3000 societăți comerciale și listele actualizate ale acționarilor, fapt ce a facilitat organizarea primei adunări generale a acționarilor.

Societatea Națională de Compensare, Decontare și Depozitare a valorilor mobiliare (SNCDD) a fost primul organism de autoreglementare care a primit autorizație definitivă de la CNVM. În prezent, mai există și alte organisme de autoreglementare pe piața de capital românească, cum ar fi: Asociația Națională a Societăților de Valori Mobiliare (ANSVM), Uniunea Națională a Organismelor de Plasament Colectiv (UNOPC).

SNCDD a elaborat procedura de atenționare, penalizare și suspendare a oricărei încălcări care se penalizează în funcție de gravitatea faptelor incriminate.

Prin SNCDD, piața Rasdaq a asigurat în 1997 procesarea posttranzacționare pentru mai mult de 124 SVM autorizate ca utilizatori ai instituției. Astfel, prin SNCDD s-au procesat peste 2,36 milioane de transferuri și 245304 de tranzacții, s-a realizat decontarea a peste 1513 miliarde de lei (aproximativ 200 milioane de dolari USA) și păstrarea în custodie a peste 400 milioane de acțiuni, în valoare de 130 milioane de dolari USA, pentru investitorii locali și custozii globali, aceștia reprezentând investitori internaționali de portofoliu în piața de capital din România¹.

¹ Raport de activitate pe 1997, Adevărul Economic nr. 1-2 din 1-15 ianuarie 1998.

4. DISFUNCȚIONALITĂȚI MANIFESTATE PE PIAȚA ROMÂNEASCĂ DE CAPITAL ȘI CĂI DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A FUNCȚIONĂRII EI

Situația existentă pe piața românească de capital în acest moment ne determină să încercăm să distingem care sunt cauzele principale ale acestei stări și să căutăm soluții.

4.1. Disfuncționalități

În anul 1996, piața de capital și-a propus realizarea următoarelor obiective: mobilizarea capitalului disponibil și asigurarea unei surse de finanțare alternative creditului bancar. Din lipsa unor instrumente credibile pe piața de capital, aceste obiective nu s-au realizat, iar aceasta a jucat un rol minor în atragerea economiilor populației. Acțiunile cotate pe cele două piețe, BVB și Rasdaq nu au fost asimilate unor investiții sigure, care să aducă venituri peste cele generate de dobânzile bancare, așa cum se realizează în țări cu economie de piață modernă.

Evoluțiile de pe piața de capital din prima parte a anului 1997 au fost favorabile: prețuri în creștere, volume tot mai mari de acțiuni tranzacționate, imagine pozitivă în mediile investiționale externe. Aceste evoluții se datoresc, în general, investitorilor străini, care au cumpărat atât pachete majoritare de acțiuni, cât și pachete minoritare.

În partea a doua a anului 1997, piața de capital a parcurs un curs oscilatoriu, descendent, atât în ceea ce privește volumul tranzacțiilor, cât și nivelul prețurilor. Trendul general al tranzacțiilor bursiere s-a menținut descrescător.

Indicii bursieri au atins în fiecare zi noi minime, iar variațiile negative sunt de câteva procente. Datorită lipsei cumpărătorilor, prețul acțiunilor au scăzut într-un ritm îngrijorător.

Piața de capital a înregistrat, pe parcursul anului 1998 cea mai puternică scădere de la înființarea BVB și a pieței extrabursiere.

Investitorii români, de cele mai multe ori nu au posibilitate de cumpărare, sau nu sunt interesați de jocul bursei.

Investitorii străini au fost descurajați în timp de criza politică, de instabilitatea legislativă, de criza economică și financiară, de birocrăție și de incoerență în decizii.

Confuziile la care au fost supuși cei mai importanți participanți ai pieței de capital - investitorii, fie ei autohtoni sau străini, au determinat stagnarea pieței de capital.

Piața de capital din țara noastră este slab dezvoltată din punctul de vedere al metodelor și instrumentelor de economisire și al serviciilor oferite investitorilor. Ea este încă departe de a face față nevoilor de desfășurare normală a mecanismului economic, pe care trebuie să-l servească.

Cauzele pot fi localizate atât în planul general al evoluției politicii și economiei românești, cât și în planul specific al organizării și funcționării instituțiilor și structurilor pieței financiare românești, precum și al influenței negative a piețelor financiare internaționale.

Diminuarea activității pe piața românească de capital, scăderea accentuată a numărului tranzacțiilor și a valorii acțiunilor tranzacționate la Bursă și pe piața Rasdaq este rezultatul unui complex de factori, în rândul cărora agravarea generală a situației economiei naționale joacă un rol principal.

1. Evoluția negativă a economiei a făcut ca țara noastră să piardă multe oportunități de investiții, situație constatată din analiza fluxurilor de capital, care au fost extrem de reduse în comparație cu cele ale altor țări (Polonia, Ungaria, Cehia).

Într-o economie care nu-și găsește calea de ieșire din tranziție și trece dintr-o criză în alta, investitorii străini nu au încredere și nu vin.

Fluxurile de capital sunt atrase de o economie care oferă semnale pozitive, posibilități mai mari de câștig și riscuri mai mici.

Performanțele economice slabe realizate de majoritatea societăților comerciale se datoresc, în principal, absenței cronice a capitalului circulant și a celui de investiții, fapt ce a redus considerabil atractivitatea investitorilor autohtoni și străini. Întreprinderile nu sunt susținute nici de către FPS, ca acționar majoritar la multe din ele, nici de către sistemul bancar.

Ideea că restructurarea trebuie să se bazeze aproape în exclusivitate pe capitalul străin, care a apărut și se menține în teoria și practica românească, este infirmată de realitate. Investitorii străini nu vin să facă reforma, restructurarea, în locul nostru. Dacă capitalul autohton nu este în stare să stopeze declinul economiei și să relanseze activitatea economică, îndeosebi cea industrială, capitalul străin va continua să caute plasamente acolo unde economia funcționează normal și unde poate obține un profit corespunzător. De aceea, este nevoie să fie sprijinit puternic capitalul autohton aflat în formare și consolidare, pentru a asigura valorificarea superioară a potențialului existent.

Impulsul hotărâtor trebuie să fie dat de capitalul autohton, atât în relansarea economiei românești, cât și în atragerea investitorilor străini. Ca atare, acesta trebuie să se afle în prim-planul organelor de decizie, la toate nivelurile organizatorice. În caz contrar, se va mai vorbi mulți ani de atragerea investitorilor străini și se va constata cu frustrare că aceștia nu se înghesuie să se stabilească în România, cu toate că prețurile acțiunilor sunt cele mai scăzute.

Deși subevaluarea societăților comerciale determinată de cotațiile mici de pe piața de capital ar trebui să se transforme într-un punct de atracție pentru investitori, totuși aceștia se tem în continuare să aloce sume mari într-o economie aflată de mai mulți ani în declin.

2. Piața de capital românească suferă atât datorită persistenței îndelungate a vidului legislativ în acest domeniu, a unor reglementări clare și transparente, cât și excluderii participării instituțiilor financiare, băncilor de investiții, de la Programul de privatizare în masă, lipsei participării investitorilor instituționali (societăți de asigurare, fonduri de pensii, numărul redus de fonduri mutuale și alte instituții de plasament colectiv). Acestea aveau posibilitatea să canalizeze economiile bănești existente, prin intermediul pieței de capital, către economia reală.

Persistența în legislație a unor elemente discriminatorii care dau naștere la multe confuzii, în special legate de prezența FPS ca acționar privilegiat, își găsește reflectarea negativă în situația existentă pe piața de capital. De fapt, FPS nu și-a onorat mult timp obligațiile față de piața de capital. Reticența acestuia față de listarea societăților comerciale cu capital majoritar de stat propuse privatizării pe piața bursieră și extrabursieră a constituit un factor care a afectat negativ piața de capital.

O puternică lovitură dată pieței de capital a fost și se menține încă; criza de încredere a populației în fondurile deschise de investiții.

3. Lipsa legislației privind protecția investitorilor minoritari determină pasivitatea actualilor acționari. Din această cauză, de multe ori, în adunările generale acționarii minoritari sunt lipsiți de orice putere de a schimba deciziile acționariatului majoritar, indiferent de argumentele și motivațiile pe care le au.

Acțiunile pe care le dețin micii investitori sunt bani, dacă apucă să intre în circuitul valorilor mobiliare. La aceste acțiuni se adaugă economiile și capacitatea suplimentară de a mobiliza credite și alte economii. Deocamdată, această masă critică - oameni, bani, drepturi de proprietate - stă în așteptare.

Cu toate că scăderea continuă a puterii de cumpărare a populației a afectat considerabil posibilitatea de cumpărare de acțiuni de către micii investitori totuși oamenii consideră cumpărarea de acțiuni o bună modalitate de a investi, cu condiția obținerii unor informații sigure privind profitabilitatea investiției.

Forța potențială a acționarilor minoritari constă în numărul și interesul lor comun, în participarea la aceleași instituții și mecanisme economice, în modelarea comportamentului și generarea de valori.

Punerea în valoare a acestei forțe are o mare însemnătate pentru funcționarea eficientă a pieței de capital.

În absența participării micilor acționari, instituțiile cele mai moderne ale pieței de capital lăncezesc. Fiecare dintre componentele pieței de capital a avut o scurtă perioadă de avânt intrând în declin după un an sau doi, în lipsa credibilității create de falimentul spectaculos al FMOA. BVB și Rasdaq au avut și ele o perioadă de avânt, după care a început declinul și așezarea lor pe linia de "supraviețuire".

4. Sprijinul nesemnificativ, precum și slaba audiență a factorilor de decizie legislativi și executivi se remarcă atât în privința creării unui cadru legislativ coerent, cât și a condițiilor necesare desfășurării de către instituțiile pieței de capital a unei activități eficiente¹. Avem în vedere asigurarea unui sediu corespunzător pentru CNVM. Piața de capital este privită cu neîncredere de către BNR, MF, FPS și chiar de către guvern, fapt ce afectează încrederea investitorilor români și străini.

5. La nivel politic și legislativ nu s-a realizat o coordonare mai strânsă între cei trei factori care pot dirija piața financiară și de capital din țara noastră - MF, BNR, CNVM - care activează pe câmpuri de activitate diferite, dar există și suprapuneri. Astfel, în loc să fie în sarcina unei singure instituții, funcționarea pieței de capital depinde și de decizia celorlalte. Nu există o colaborare reală, ci mai degrabă o concurență neloială între aceste instituții. În acest sens, menționăm că s-au creat paralelisme între piața de capital și cea monetară o dată cu crearea unei piețe secundare pentru titlurile de stat. Or, titlurile de stat pot fi tranzacționate la BVB sau chiar pe piața Rasdaq, care oferă mecanisme mai bune decât cele preconizate prin noul regulament pregătit de BNR, iar titlurile de stat sunt, în mod evident, valori mobiliare.

6. Lipsa unor privatizări de succes în România a determinat o reticență crescândă atât din partea investitorilor strategici, cât și a investitorilor de portofoliu. Or, este nevoie de existența unor succese evidente pentru a se accelera acest proces.

Mulți investitori văd în piața secundară, îndeosebi, latura speculativă a acesteia, uitând sau neglijând rolul major pe care ea îl are în ceea ce privește finanțarea întreprinderilor. Faptul că piața secundară s-a dezvoltat, mai ales, în legătură cu tranzacționările acțiunilor rezultate din procesul privatizării în masă, a condus la generalizarea percepției că tranzacționarea acțiunilor nu are nici o relevanță pentru economia reală, fapt ce nu este adevărat.

Privatizarea trebuie privită simultan, atât din punct de vedere politic, cât și economic. Unele componente ale privatizării se pot desfășura pe piața de capital.

Inconsistența procesului de privatizare, managementul defectuos realizat de FPS și de către societățile comerciale supuse acestui proces, precum și existența la cota BVB a unui mare număr de societăți comerciale cu capital majoritar de stat, dar cu performanțe economice ale privatizării slabe, nu au putut oferi exemple de succes prin piața bursieră și extrabursieră.

Privatizarea este considerată, în prezent, nu ca o cale de modernizare și re tehnologizare a întreprinderilor, ci ca o sursă pentru alimentarea găurilor bugetare. Sumele rezultate din privatizare trebuie să-și recapete destinația lor firească de recapitalizare și modernizare a societăților comerciale.

¹ *Viorel Pană* - Scrisoare deschisă adresată Primului Ministru, Bursa nr. 139/20 iulie 1998.

7. Investițiile de portofoliu sunt considerate de către unii specialiști periculoase pentru economia românească¹.

O problemă de mare actualitate este astăzi reprezentată de efectele și modul în care este percepută piața de capital la nivelul societăților comerciale și ale investitorilor potențiali.

Deseori, piața de capital este receptată ca o piață de speculații. Ceea ce puțină lume realizează este necesitatea acestei piețe.

În acest sens, este necesar să se țină seama, pe de o parte, că investitorii de portofoliu sunt de două tipuri, ceea ce implică o abordare diferită:

a) investițiile de portofoliu realizate de instituțiile financiare, fondurile de pensii, societățile de asigurări, fondurile de investiții financiare etc., care cumpără și păstrează o anumită perioadă de timp nemodificată structura portofoliului, aduc fonduri și le canalizează spre investițiile din domeniile atractive, urmărind obținerea de dividende și creșterea valorilor acțiunilor.

Pe orice piață normală investitorii instituționali, adică marile societăți de pensii, asigurări, fonduri specializate de plasament, băncile etc., sunt cei care creează lichiditate; investind pe termen mediu și lung speră într-un câștig decent provenit atât din creșterea valorii acțiunilor, ca urmare a performanțelor economice ale emitenților, cât și din obținerea unor dividende corespunzătoare. Pentru a dispersa riscul, aceste instituții investesc echilibrat, pe diverse piețe naționale de plasament și speră în sporirea beneficiilor, ținând cont de conjunctura economică generală;

b) investițiile de portofoliu sunt efectuate și de persoane fizice care, profitând de o situație conjuncturală favorabilă, determinată de un preț scăzut la cumpărare, preț prognozat să crească într-o perioadă scurtă de timp, de obicei sub un an, achiziționează acțiuni cu scopul speculativ de a le revinde și de a obține un câștig.

În condițiile retragerii investitorului de pe piață, la intervale scurte de timp, pot apărea perturbații în activitatea financiară, atât la nivelul pieței de capital, cât și la nivelul macroeconomic. În cazul investitorilor străini, asemenea venituri financiare, sunt supuse unui regim de taxare, (este cazul cererilor de repatriere în termen sub un an, calculat de la momentul efectuării investițiilor), în scopul atenuării impactului negativ și pentru descurajarea acestor operații, mai ales în condițiile unei piețe de capital în formare.

8. Sistemul piețelor de capital are o serie de neajunsuri în privința normelor de reglementare în vigoare și a aplicării lor (difuzarea informațiilor precise, protecția intereselor investitorilor).

Actualmente informațiile economice nu sunt colectate, analizate, distribuite, în mod profesionist, lipsește o concurență reală, care să împingă managerii spre aceste soluții de finanțare și administrare. Astfel, peste 50% din societățile comerciale cotate la BVB, nu îndeplinesc condițiile de listare.

¹ Guvernatorul BNR îndeamnă la prudență în problema investițiilor de portofoliu, Adevărul Economic nr. 27/3-9 iulie 1998.

Societățile respective nu prezintă interes pentru investitori și înregistrează lichidități scăzute.

Un alt impediment în calea dezvoltării pieței de capital este percepția insuficientă și incorectă, pe care mulți manageri ai societăților comerciale o au despre funcțiile acestei piețe. Ei nu înțeleg, de exemplu, beneficiile listării la BVB sau pe piața Rasdaq. Ca o consecință, managerii multor societăți comerciale nu folosesc piața de capital pentru a-și atrage resurse financiare, ci se bazează pe finanțarea prin credite bancare. Menționăm, de asemenea, că valoarea de piață a societății nu reprezintă în prezent un indicator de evaluare a performanțelor manageriale.

9. Piața de capital (BVB sau Rasdaq) trebuie să aibă prin cele două componente de bază, oferta și cererea, un oarecare echilibru. În țara noastră, cererea pe piața de capital este mult mai mică decât oferta, din cel puțin două motive:

a) oferta este foarte mare datorită presiunilor exercitate din interior și din exterior pentru accelerarea procesului de privatizare;

b) cererea este foarte mică datorită deteriorării standardului de viață al majorității populației și a lipsei acute de capital autohton, precum și neîncrederii investitorilor străini, datorită declinului continuu al economiei românești.

Investitorii autohtoni sunt într-o poziție precară datorită crizei fondurilor mutuale, neîntrării pe piață a societăților financiare de investiții și a companiilor sau societăților naționale constituite prin reorganizarea unor regii autonome etc.

10. Faptul că prețul unor acțiuni nu mai are aproape nici o legătură cu rezultatele societății emitente, iar micii investitori vând acțiunile deținute la orice preț, dovedește cât se poate de clar că nu mai putem vorbi de o piață guvernată de legea cererii și a ofertei.

Disproporția între valoarea nominală și cea de piață nu poate fi pusă numai pe seama situației interne a unității, întrucât aceasta este afectată și de evenimente externe, independente de evoluția financiară a societății. Astfel, influențele externe provin din evoluția globală și regională a piețelor de capital, a mediului economic, politic și legislativ, din diverse modificări în structura acționariatilor, dar și din evoluția sectorului industrial-comercial din care face parte compania respectivă.

În aceste condiții, o avalanșă de acțiuni ale FPS în ringurile bursiere nu face altceva decât să genereze o inflație de acțiuni pe piața de capital, cu efecte devastatoare asupra prețului lor de tranzacționare.

Creșterea volumului ofertei într-un climat economic general nefavorabil s-a dovedit a fi o măsură fără succes, în ceea ce privește revigorarea pieței de capital și accelerarea procesului de privatizare.

Potrivit opiniei unor specialiști, situația dificilă a pieței românești de capital este generată și de diferite grupuri de interese străine¹ care urmăresc, printr-un sistem întreg de operații, înlăturarea concurenței autohtone și

¹ *Ulm Spineanu* - Mecanismul distrugerii, Curentul nr. 210/9 septembrie 1998.

acapararea unui număr cât mai mare de societăți comerciale românești viabile, la prețuri foarte reduse. În acest sens, se procedează la izolarea societății respective de sursele de finanțare, subvalorizarea ei prin manipularea ratingului de piață etc., cu scopul scăderii masive a prețului la care societatea poate fi cumpărată.

Prețul este dictat în exclusivitate de puținii cumpărători care pe baza unor informații culese, fie direct de companiile interesate, fie de organisme specializate, cumpără la prețuri derizorii acțiuni rentabile.

În prezent, piața românească de capital nu reușește să descopere prețul corect, să stimuleze tranzacționarea și cel mai rău, să furnizeze capital societăților emittente, atât de grav decapitalizate.

4.2. Căi de îmbunătățire a funcționării pieței de capital

Piața de capital nu poate exista în afara unei funcționări reale, efective a legii cererii și ofertei, precum și a concurenței. Prin urmare, deschiderea unui câmp larg de afirmare a acestor legi, ar trebui să constituie un imperativ de prim ordin al sporirii posibilităților de finanțare a economiei.

Piața de capital poate deveni un mecanism alternativ de finanțare a întreprinderilor, dar atragerea de capital prin emisiuni primare nu este posibilă fără o piață secundară performantă.

Considerăm că este vital pentru economia românească să adopte măsurile necesare de revigorare a pieței de capital, care să permită acesteia oferirea unui cadru corespunzător, atât pentru atragerea de fonduri în economia reală, cât și pentru plasarea eficientă a disponibilităților bănești ale actorilor economico-sociali.

Potențialul de creștere a pieței de capital în economia noastră aflată în tranziție este extraordinar, datorită în principal suportului real al acțiunilor. Crearea pieței financiare contribuie la introducerea factorilor endogeni în reglarea procesului economic.

Crearea unei piețe solide de capital implică, pe de o parte, unele corecturi în funcționarea instituțiilor pieței de capital, în organizarea, reglementarea funcționării lor, iar pe de altă parte, stabilirea unor obiective mai clare și a unei strategii coerente ale perspectivei pieței de capital, îmbunătățirea mecanismelor de tranzacționare și introducerea unor noi instrumente.

Crearea pieței de capital și folosirea mijloacelor de plată, adecvate unei economii de piață, sunt menite să asigure fluiditate circuitelor financiare între entitățile economice. De asemenea, se urmărește atragerea fondurilor financiare disponibile, aflate la populație, care sunt în prezent fie investite în bunuri materiale (sporind astfel consumul prezent), fie depuse în bănci. Atragerea poate fi realizată, atât prin practicarea unei rate a dobânzii care să acopere inflația, cât și printr-o ofertă diversificată de active financiare (acțiuni, obligațiuni); protecția micilor investitori va duce la apropierea dintre cererea și oferta de bani, cu efecte benefice asupra economiei reale.

În acest context, se cere a se acționa în opt direcții principale¹.

1. Susținerea, pe toate căile, a consolidării capitalului autohton, implicarea lui în tranzacțiile bursiere și extrabursiere, fapt ce ar oferi pieței de capital mai multă stabilitate și credibilitate, aceste caracteristici fiind esențiale pentru atragerea investitorilor străini în acest tip de plasamente;

– Guvernanții noștri s-au obișnuit să aștepte bunăvoința soluțiilor din străinătate, ignorând ceea ce am putea face noi înșine.

– Piața noastră de capital poate fi susținută prin eforturi proprii. Din păcate, apelul la capitalul autohton, este extrem de redus.

– Este însă indispensabilă punerea pe prim plan a efortului propriu, înțelegând prin acesta, valorificarea superioară a capitalului autohton sub toate formele în care acesta se poate prezenta (mici investitori, investitori instituționali) și, desigur, instituțiile cu rol de reglementare și organizare;

– Capitalul românesc acumulat cu atâta dificultate ar trebui să se bucure de stimulente, cel puțin comparabile cu cele acordate străinilor, acest lucru fiind în avantajul tuturor;

– Identificarea și promovarea sectoarelor prioritare prin politici economice active, elaborarea de soluții viabile de parteneriat între capitalul autohton și cel străin, sunt numai câteva dintre direcțiile în care instanțele managementului de stat ar trebui să colaboreze mai strâns cu cercurile de afaceri pentru creșterea competitivității economiei;

– Sprijinirea capitalului autohton creează o bază reală pentru atragerea celui străin și poate contribui decisiv la o relansare agresivă pe piața internă și, mai ales, externă;

– Implicarea fermă a capitalului autohton în operațiuni de susținere și redresare a societăților comerciale românești, printr-o restructurare de amplitudine, din surse proprii și din fondul de dezvoltare constituit din privatizare și alte surse.

2. Prezența permanentă a societăților de investiții financiare și a altor societăți și fonduri pe piața de capital.

Cele cinci SIF care numără peste 10 milioane de acționari și active totale de 5000 miliarde lei, reprezintă, cele mai puternice instituții de capital integral românesc care activează în țara noastră, care emit și răscumpără continuu acțiuni deci se bazează ca și fondurile mutuale pe ofertă publică continuă. Este necesară eliminarea discriminărilor existente între acestea, din punct de vedere al impozitării profitului, în sensul că numai SIF plătesc acest impozit, fondurile mutuale, nu.

Aceste SIF nu au intrat încă efectiv pe piață, întrucât nu și-au definitivat listele cu acționarii, nu au terminat compensările cu FPS;

Se pune și problema evaluării cât mai corecte a acestui portofoliu imens și dezechilibrat, greu de gestionat, prudent și inteligent. SIF cuprind multe acțiuni încă necotate la BVB sau pe piața Rasdaq;

¹ Radu Sevastian - Ce-i de făcut?, Bursa nr. 200/13 octombrie 1998; 201/14 octombrie 1998; 202/15 octombrie 1998.

SIF sunt încă actori pasivi pe piața de capital, deoarece problemele legate de activele acestor societăți sunt nerezolvate. Aceste societăți sunt foarte atractive pentru investitori;

Este oportună chiar obligativitatea prin lege a respectivelor instituții de a investi și a menține permanent un nivel minim procentual din totalul activelor în valori mobiliare cotate pe piața de capital. Pentru acele instituții, pentru care este necesară o astfel de măsură s-ar putea legifera și unele facilități care să încurajeze achiziționarea și menținerea pe piață a unui portofoliu de valori mobiliare.

3. Piața de capital românească are nevoie de un sprijin direct, complex și imediat din partea Guvernului României - vânzarea pachetului FPS făcându-se prin utilizarea mecanismului bursier - îmbunătățirea legislației României, găsirea unui sediu corespunzător CNVM, pentru a putea deveni o piață cu adevărat emergentă și a îndeplini rolul de focalizare a investițiilor autohtone și străine.

Dezvoltarea pieței de capital nu se poate face dacă nu există o coordonare corespunzătoare a politicilor, în care guvernului îi revine un rol important.

4. Reglementarea mult mai restrictivă a admiterii la cota Bursei și urmărirea mai atentă a respectării acestor condiții de către emitenții admiși;

La bursă trebuie admise doar societăți de succes, cum sunt SIF, Petrom, cele de asigurări sau societăți particulare importante. Aceasta ar duce la relansarea încrederii investitorilor, cu efecte favorabile pe piața de capital;

Introducerea la cotă a unor societăți performante pe piața Rasdaq sau chiar necotate, cu posibilitate de atragere a investițiilor de portofoliu.

Este nevoie de eliminarea din piața organizată a unui mare număr de întreprinderi, cele care nu reprezintă decât un balast netranzațional;

Eliminarea de la cota Bursei - în primă urgență - a societăților care nu mai fac nici măcar figurație, adică au săptămâni întregi în care nu raportează nici măcar o tranzacție. Condiționarea menținerii la cotă de un anumit volum minim al tranzacțiilor pe un titlu și o perioadă de timp, ca o măsură de creștere a lichidității relative;

În acest fel, BVB poate deveni un mijloc eficient de colectare și plasare a capitalurilor naționale și străine.

În același timp va trebui amplificată autoritatea CNVM, ca organ de supraveghere a pieței de capital, atât în reglementarea emitenților (lipsa transparenței, accesul la informații privind societățile comerciale listate, transmiterea de informații eronate de către societățile comerciale listate către investitori), cât și crearea unei comisii de etică pentru protecția acționarilor, capabilă să preia toate sesizările referitoare la încălcarea drepturilor acționarilor.

5. În prezent, atât reprezentanții fondurilor de investiții autohtone, cât și ai celor străine, consideră că privatizarea prin piața de capital poate contribui la accelerarea acestui proces¹.

Printre soluțiile întrezărite, atât de reprezentanții pieței de capital, cât și de reprezentanții principalelor fonduri de investiții din România, reiese clar că relansarea economică este legată de un proces de privatizare transparent, stabil, cu largi implicații naționale și internaționale, care să se desfășoare prin BVB și Rasdaq.

Acest proces de privatizare nu poate exclude societăți sau companii naționale așteptate pe piața de capital, care dau consistență pieței.

6. Consolidarea intrărilor de capital extern. Amploarea și viteza procesului de transformare depinde, într-o foarte mare măsură, de volumul asistenței externe. În perioada 1990 - 1998, au fost slabe fluxurile de capitaluri care s-au îndreptat spre România, pentru că investitorii străini vin, nu în funcție de nevoile țării, ci în raport cu viteza sa de înaintare pe calea tranziției.

Anul 1997 a consemnat față de anii precedenți, intrări substanțiale de capital extern, din investiții directe și de portofoliu.

Intrările de capital extern s-au produs, în principal, în prima parte a anului, fiind induse de anunțarea noului program economic, creșterea ratelor reale ale dobânzii, înviorarea tranzacțiilor bursiere și intrarea în funcțiune a pieței extrabursiere.

În mod normal, intrările de capital extern sunt atrase de o economie în expansiune.

În cazul României, atractivitatea inițială a fost conferită de noul cadru instituțional al pieței de capital, precum și de prețurile reduse ale celor mai multe dintre acțiunile cotate.

În acest sens, o condiție hotărâtoare o constituie utilizarea acestui capital pentru investiții productive, care să facă posibilă dezvoltarea durabilă a economiei românești și rambursarea mai puțin dureroasă a acestuia.

Finanțarea externă - oficială, multilaterală sau privată - trebuie realizată pentru promovarea mai rapidă a reformelor structurale, care să conducă la o eficiență sporită a producției, creșterea exporturilor și redresarea balanței de plăți externe.

În prezent, este necesară consolidarea pieței de capital și amplificarea rolului acesteia în fluidizarea capitalurilor disponibile în economie, în sensul transferului pe criterii economice a disponibilităților bănești ale populației către agenții economici care în momentul de față, au nevoie de resurse financiare pentru a-și dezvolta activitatea economică.

Necesitatea atragerii nu numai a investitorilor străini, fără de care nu se pot efectua operațiuni de anvergură, ci și milioanele de potențiali investitori autohtoni, care ar putea da un puternic impuls activității pieței și, implicit, activității unor întreprinderi.

¹ *Mihai Iordache* - Piața de capital. Responsabilitate și răspundere, Bursa nr. 205/20 octombrie 1998.

În dezvoltarea pieței de capital, investirea disponibilităților bănești ale populației, în titluri de valori mobiliare, acțiuni și obligațiuni are o importanță deosebită.

7. Dacă s-ar asigura sporirea încrederii investitorilor prin constituirea fondului pentru compensarea investitorilor (persoane fizice), ca și în cazul sistemului bancar, ar putea fi create perspective reale de dezvoltare a pieței de capital.

Fondul de compensare a investitorilor ar trebui să garanteze integral sau parțial investițiile persoanelor fizice, atât pe piața valorilor mobiliare, cât și a fondurilor de investiții.

Câștigarea încrederii ar stimula economisirea și ar exercita o atracție asupra economiilor spre piața de capital¹.

8. Îmbunătățirea comunicării financiare dintre societățile comerciale și acționari.

Orice inexactitate sau informare greșită a acționarilor asupra activității societăților comerciale, poate să aducă prejudicii acestora, dar și să afecteze imaginea companiei.

Stabilirea unei comunicări financiare sistematice, astfel spus, a unui flux coerent și cât mai complet de informații privind situația companiei, contribuie la captarea interesului unor potențiali investitori și parteneri de afaceri.

Comunicarea financiară presupune dialogul permanent, realizabil prin alinierea la standardele internaționale în domeniu. Publicitatea financiară, corespondența directă cu acționarii, contactele cu investitorii sunt componente ale acestui dialog.

Descrierea corectă a situației și a dificultăților, dar și prezentarea argumentelor favorabile unui plan realist de redresare pot determina comportamentul acționarilor și investitorilor, convingându-i de pildă, că infuzia de capital este benefică pentru ieșirea din impas.

Funcționarea corespunzătoare a pieței de capital presupune încheierea procesului de privatizare, micșorarea dobânzilor oferite de sistemul bancar, reducerea substanțială a inflației, stabilizarea prețurilor și a cursului de schimb leu/dolar, precum și reorientarea capitalului către investițiile în acțiuni, singurele capabile să ofere câștiguri substanțiale pentru investitori.

Dezvoltarea pieței de capital este o problemă deosebit de actuală pentru asigurarea investițiilor necesare redresării și relansării economiei naționale.

¹ Președintele CNVM proiectează un fond de garantare a investițiilor făcute de persoanele fizice, Bursa 121/24 iunie 1998.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 16-17/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

AJUSTĂRI ALE POLITICILOR AGRICOLE ROMÂNEȘTI LA RIGORILE COMUNITARE

Mihaela COSTEA, Carmen ȘTEFĂNESCU,
Gabriela BURGHELEA, Mariana GRODEA,
Daniela GIURCĂ, Mirela RUSALI

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE	599
Capitolul 1: INDUSTRIA ZAHĂRULUI.....	600
1.1. Rigorile comunitare legate de producția și comerțul cu zahăr	600
1.2. Strategia de politică sectorială	608
Bibliografie selectivă	608
Capitolul 2: INDUSTRIA ULEIULUI	610
2.1. Reglementări derivate din perspectiva aderării la U.E.....	610
2.2. Evoluția comerțului României cu grăsimi animale și vegetale	613
Bibliografie selectivă	616
Capitolul 3: SECTORUL VITICOL	617
3.1. Situația actuală a sectorului viti-vinicol din Uniunea Europeană ..	617
3.2. Fiscalitatea în sectorul vinului.....	620
3.3. Politica comunitară și reforma în sectorul vinului.....	621
3.4. Balanța comerțului cu vin a României	623
Bibliografie selectivă	626
Capitolul 4: SECTORUL LAPTELUI	628
4.1. Politica Comunitară în sectorul laptelui.....	628
4.2. Coordonate ale restructurării sectorului laptelui din România în vederea aderării la Uniunea Europeană.....	632
4.3. Comerțul exterior cu produse lactate al României	636
Bibliografie selectivă	639
Capitolul 5: ANGAJAMENTELE ROMÂNIEI ÎN CADRUL OMC: PROBLEME PRIVIND ADERAREA LA U.E.	640
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ.....	646

INTRODUCERE

Politica agroalimentară a României este influențată de unele procese ce se desfășoară simultan: reforma internă menită să construiască o economie de piață viabilă; pregătirea în ansamblu a aderării la UE; respectarea angajamentelor externe față de Organizația Mondială a Comerțului (OMC) și a altor angajamente bilaterale sau regionale. Toate aceste procese sunt interdependente, ceea ce ridică probleme dificile factorilor politici de decizie în anticiparea efectelor acestor decizii. Realizarea unor analize economice obiective pe filiera produselor agroalimentare reprezintă un sprijin real, care poate oferi perspective asupra interconexiunilor dintre diferite sectoare arătând modul în care deciziile luate pentru un anumit sector pot schimba opțiunile pentru un alt domeniu de activitate.

Situația va deveni mai complexă într-un viitor apropiat datorită intensificării pregătirilor pentru aderarea la UE și a adaptării sistemului de organizare și funcționare a instituțiilor comunitare.

Eforturile de aderare a României la UE trebuiesc îndreptate în următoarele direcții:

- accelerarea descentralizării sectorului de stat și crearea unui nucleu puternic de întreprinderi mici și mijlocii cu capital privat;
- alinierea la standardele comunitare pentru realizarea unui comerț activ cu statele din spațiul comunitar.

În contextul celor menționate, în cele ce urmează vor fi prezentate principalele elemente definitorii ale politicilor agricole comunitare la unele produse vegetale și animale, rigorile și coordonatele restructurării sectoarelor agroalimentare din România în perspectiva aderării la UE, precum și aspecte legate de comerțul țării noastre cu țările europene.

CAPITOLUL 1: INDUSTRIA ZAHĂRULUI

1.1. Rigorile comunitare legate de producția și comerțul cu zahăr

Comerțul cu zahăr al României

Pentru satisfacerea consumului intern de zahăr, România importă zahăr brut (din trestie de zahăr) pentru a-l prelucra în zahăr rafinat. În ultimii ani importurile de zahăr brut s-au situat între 100.000 și 300.000 tone.

Acest zahăr este procesat în fabricile de prelucrare pentru sfeclă de zahăr, pe linii speciale. Nu există rafinării speciale de prelucrare a zahărului brut din trestie de zahăr pe teritoriul României.

Pe parcursul ultimilor șase ani de economie de piață, România a importat în medie o cantitate de 250.000 tone. Exporturile în această perioadă au fost nesemnificative (4,1 mii tone - 1990 și 5,3 mii tone - 1993).

Balanța comerțului cu zahăr a României, în perioada 1989-1996 este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1 - Balanța comerțului cu zahăr

Anii	Import	Export
1989	243,4	173,9
1990	293,9	4,1
1991	235,4	0,2
1992	302,1	0,2
1993	217,5	5,3
1994	218,1	0,0
1995	254,5	0,3
1996	230,8	-

Trebuie specificat că la import au fost incluse atât cantitățile de zahăr brut cât și cele de zahăr rafinat.

În general cantitățile de zahăr brut au fost mai mari decât cele de zahăr rafinat, excepție făcând anul 1993 când s-au importat 102.957 tone zahăr brut și 114.543 tone zahăr rafinat. Astfel, în 1991 s-a importat în proporție de 92,66% zahăr brut, iar la nivelul anului 1995 doar 63%.

Zahărul brut este adus în România în toate cele patru trimestre ale anului, dar ceva mai redus în ultimul trimestru, deoarece unitățile de prelucrare sunt ocupate cu procesarea recoltei agricole.

Zahărul brut a fost importat, în principal din Cuba, Brazilia, Thailanda și Moldova (care tranzitează zahărul brut de la Odessa, port ucrainean al Mării Negre).

Cuba a fost în 1995 cel mai mare furnizor de zahăr brut al României cu o cantitate de 91.000 tone ca parte a unui angajament de schimb barter contra mașini românești, alte echipamente și vechi datorii.

Totalul importurilor de zahăr rafinat a fost în 1995 în valoare de 37 mil.\$, ceea ce implică o valoare unitară de import de 400 \$/tonă.

Volumul mediu anual de import pentru zahăr rafinat în perioada 1990-1994 a fost de 53.630 tone. Sursele de aprovizionare au fost mai ales cele din zonele apropiate, cum ar fi Germania, Austria, Ungaria, Turcia și Moldova.

Politici comunitare în industria zahărului

Organizarea pieței zahărului ca rezultat al Politicii Agrare a Comunității Europene este deosebit de complexă și a evoluat în decursul timpului pentru atingerea unui echilibru între interesele producătorilor și consumatorilor din cadrul U.E. Inițial, erau asigurate veniturile producătorilor, în special prin protecția la frontieră și prin sprijinirea prețului, menite să izoleze efectiv piața internă a acestor produse. Costul sprijinului acordat a fost suportat în principal, de către consumatori (prin intermediul prețurilor care s-au situat deasupra nivelurilor pieței mondiale). Acest sistem, menit să asigure un venit net a avut ca ecou faptul că, nivelul costurilor "rambursabile" la export a depășit practic încasările din prelevările la import.

Datorită acestei disfuncționalități, în 1992 s-a adoptat o reglementare prin care s-a constituit FEOGA, ce avea rolul finanțării rambursărilor de export, dar la acea dată încă nu era stabilit cu claritate gradul de sprijin și de protecție, acestea fiind stabilite cu aproximație în 1967 când s-au introdus prețurile comunitare (al căror nivel depășea oricum nivelul prețurilor medii din unele țări membre și era mult peste nivelul prețurilor mondiale).

În cazul țărilor membre, în care prețurile comunitare aveau ca efect o reducere a prețurilor medii, producătorii urmau să primească o compensație menită să atenueze practic măsura impusă prin preț (care urmărea de fapt unitatea pieței, preferința comunitară și solidaritatea financiară).

După fixarea acestor prețuri, ele au fost supuse anual unor reactualizări. Aceste măsuri de politică agricolă ajustate și în funcție de "valurile" de creșteri ale prețurilor din anii 70-80 au creat însă o problemă și anume cea a supraproducției ce a generat elaborarea și adoptarea unor politici "restrictive".

Astfel, prețurile comunitare instituționale (în ECU) au fost înghețate sau reduse în expresie "nominală", fapt ce a indus o scădere substanțială a acestora în expresie reală. Convențiile "agro-monetare" au compensat până la un anumit punct această scădere prin ajustarea prețurilor exprimate în monedele naționale (care determinau discrepanțe mari de la o țară membră la alta), folosind "ratele verzi" și nu ratele de schimb. Acestea au fost însă supraevaluate astfel că media prețurilor în monede naționale au crescut mai

repede decât prețurile comunitare exprimate în ECU. Acest fenomen a indus diferențe considerabile de preț între statele membre, creșterile fiind foarte mari în țările în care valutele au scăzut mult față de ECU. Ca urmare, în acea perioadă au apărut discrepanțe mari de la o țară la alta datorate deprecierii monedelor naționale din unele țări, fapt ce a generat, per global, creșteri substanțiale ale prețurilor de sprijin (cu mici reduceri de compensare a prețurilor în țările cu monede puternice). Aceste măsuri au agravat substanțial costurile bugetare ale PAC. Începând cu 1993 (odată cu intrarea în vigoare a Pieței Unice) aceste "rate verzi" au fost aliniate la ratele monetare, astfel că în cele din urmă au fost desființate. Aceste măsuri au produs din nou perturbații pe piața produselor agricole, fapt ce a impus elaborarea și adoptarea unor noi prevederi privind un sistem de ajutorare compensatoriu pentru fermieri, în cazul scăderii prețurilor ca urmare a desființării "ratelor verzi". În 1995 s-au elaborat din nou măsuri speciale, menite să compenseze discrepanțele dintre prețuri (datorate evoluției ratelor de schimb naționale) care ofereau fermierilor ajutoare compensatorii pe o perioadă de 3 ani, compensații finanțate parțial de către PAC. Această măsură, a avut ca scop prevenirea reducerii prețurilor până în 1999 (când ar trebui să se realizeze uniunea monetară). Această decizie însă a constituit o deviere importantă de la principiile inițiale ale UE, fiind privită ca un pas spre "renaționalizarea" PAC.

Măsurile de politică pe produse, precum și soluțiile complexe pe care le implică punerea lor în aplicare au subliniat practic dificultatea ivită în funcționarea operantă a sistemului prețurilor comunitare în absența unei uniuni monetare între țările U.E. Dacă prețurile și ajutoarele acordate fermierilor fluctuează la fel cu ratele de schimb, determină abateri mari în prețurile produselor agricole și implicit deformarea comerțului.

Toate aceste măsuri au avut însă ca efect o creștere a productivității ce a fost încurajată până în anii '80 și de o creștere a prețurilor, pe fundalul unor creșteri limitate ale consumurilor în U.E. Rezultatul a fost un grad mai înalt de autosatisfacere determinând în timp scăderea importurilor pentru majoritatea produselor aflate în concurență cu producția CE. și creșterea exporturilor în țările terțe.

Nivelul cheltuielilor pentru agricultură a devenit o problemă majoră pentru bugetul comunității. Din 1988 "disciplina bugetară" a impus "un ghid agricol" conform căruia cheltuielile de garantare FEOGA nu trebuiau să crească de la un an la altul cu mai mult de 74%. Inițial, această garanție a fost de 27,5 miliarde ECU dintr-un buget total de 43,3 miliarde, ponderea acesteia scăzând anual și conform unor estimări, în 1999 suma ar putea fi de 38,4 miliarde din 84,0 miliarde. Astfel, nevoia de a menține cheltuielile pentru agricultură în aceste "limite orientative" a devenit principalul factor promotor al reformei PAC. O parte importantă din acest buget s-a alocat sub formă de subvenție de export pentru zahăr.

În vederea redresării crizei bugetare a CE (datorată cheltuielilor ridicate pentru sprijinirea pieței agricole), s-au impus anumiți stabilizatori ce au acționat diferit în funcție de piața produselor. Aceștia au funcționat în diverse moduri și au contribuit în general la scăderea prețurilor sau a subvențiilor, atunci când întreaga producție CE depășea anumite "cantități garantate" (CMG-uri).

Tabelul 2 - Cheltuielile în UE pentru zahăr

Specificare	CEE-12/1992	UE-15/1996
Zahăr - mil.ECU	1.937	1.891
- sprijinul pieței interne	632	438
- rambursări pentru export	1.305	1.453

În același timp a fost introdus și un plan "complementar" care a determinat producătorii să-și restrângă în mod voluntar suprafețele cu cel puțin 20% din terenul arabil, pentru cel puțin cinci ani, astfel ca aceștia să poată primi în schimbul deciziei luate, o compensație.

Prelevările pentru producătorii de zahăr (estimare la 1,158 milioane ECU în 1996) sunt tratate ca fiind "o notă de plată pentru bugetul general" și nu se scad din cheltuielile efectuate în baza Fondului pentru Agricultură (FEOGA).

Funcționarea pieței zahărului cuprinde un sistem de cote de producție, un preț de intervenție pentru zahărul rafinat și un "preț de bază" derivat pentru sfecla de zahăr, un regim de import-export, un sistem de autofinanțare, o schemă de egalizare a costului de stocare și un sistem de rafinare ca o consecință a importurilor preferențiale.

Astfel, fiecare producător are dreptul la un preț total garantat numai pentru o "cotă A" de bază (supusă unei taxe de 2%) și o "cotă B" suplimentară (pentru care este aplicată o taxă de până la 39,5%), ce reprezintă cantitatea de zahăr pe care întreprinderea o poate produce și vinde direct pe piața comunitară și/sau piața mondială (în acest caz cu restituiri). Cotele sunt atribuite întreprinderilor de către statele membre, iar industriașii încheie contracte individuale cu cultivatorii de sfeclă conform acestor reglementări (norme minimale).

Producția ce depășește aceste cote este denumită "zahăr C" și nu beneficiază de sprijin, poate fi comercializată în cadrul U.E. și trebuie exportată fără "rambursări" pe piața mondială înainte de 31 decembrie până la expirarea campaniei de comercializare, prețul acesteia depinzând de piața de export. Menționăm ca "rambursările" pentru export (costul subvenției la export) este în principiu finanțat din taxele pe cotele B de zahăr (sistemul de autofinanțare).

Totodată, Reglementarea nr. 178/81, este menită să atenueze variațiile anuale de producție, astfel că producătorii au posibilitatea să poată raporta o cantitate de "zahăr C" pentru campania următoare într-o cantitate de maximum 20% din producția "cotei A", zahăr care trebuie obligatoriu să fie stocat timp de 12 luni și apoi oferit pe piață. Acest zahăr diminuează "cota A" în campania următoare de comercializare.

Începând cu campania de comercializare din anul 1986/1987, producătorii au suportat în întregime responsabilitatea financiară ce derivă din excedentele de producție care s-au înregistrat peste producția de bază anuală.

Datorită acordurilor pe care UE le are cu țările APC (din zona Caraibelor, Africa și Pacific) acord ce permite importul de zahăr brut în vederea rafinării (care diminuează practic cotele producătorilor din UE), au fost necesare unele reglementări menite să corecteze disfuncționalitățile de pe piața UE datorate acestor "preferințe comunitare". Astfel, costul exportului pentru o cantitate de zahăr (din cota B sau C) echivalentă cu importul de zahăr brut destinat rafinării ce provine din țările APC (care diminuează practic cotele la producătorii UE) este considerat "ajutor" pentru producători și nu este impozitat.

În schimb, importurile ce provin din alte țări decât cele APC sunt supuse unor taxe de import prohibitive conform Rundei Uruguay, care sunt transformate în taxe specifice și care de obicei au un nivel ridicat, ce este menit să protejeze piața zahărului în UE.

În pofida sistemului cotelor de producție impuse, disponibilitățile de producție și export au crescut, iar costurile subvențiilor nu au fost acoperite de taxele percepute conform reglementărilor. Astfel s-a impus o nouă măsură de stabilizare menită să anuleze deficitul apărut în fiecare an (între costul subvențiilor și taxele încasate) prin perceperea unei "taxe adiționale" proporționale cu totalul taxelor "normale" în fiecare stat membru.

Prețurile la zahărul din CE sunt mult mai mari decât nivelurile mondiale, dar ele rămân stabilite în comparație cu piața mondială unde se produc fluctuații mari. Deși prin toți acești "stabilizatori" se pretinde ca sistemul să se "auto-finanțeze" (deoarece subvențiile la export sunt în mare parte acoperite de taxele pe care le plătesc producătorii) consumatorii din UE plătesc pentru zahăr un preț intern ridicat.

În concluzie, pe piața zahărului european există trei prețuri: un preț indicativ, un preț de intervenție și un preț garantat, prețul de intervenție fiind un preț minim garantat la sfecla de zahăr.

Sistemul de cote a fost criticat de Curtea de Cenzori deoarece se consideră că acesta menține și încurajează o producție neeconomică. Cu toate acestea, schimbările de politică pe produs din 1992 și 1995 nu au fost semnificative, cu excepția recunoașterii faptului că ajustările acestor cote ar fi necesare ca urmare a obligațiilor asumate prin acordul Rundei Uruguay (limitarea subvențiilor la export reprezentând un motiv de încurajare majoră). Până în prezent interesele cultivatorilor și producătorilor, au descurajat reforma, iar obligațiile pe care UE le are față de APC complică și mai mult adoptarea schimbărilor.

La începutul fiecărui an agricol Consiliul de Organizare decide modificările ce urmează să fie luate pe piața zahărului, aplicabile pentru campania toamnă-iarnă a anului respectiv:

- instaurarea unui nou sistem de reducere a producției garantate prin cote, până la respectarea angajamentelor de preț în cadrul Acordului Agricol instaurat între negociatorii comercianți din ciclul Rundei Uruguay (GATT), până la determinarea coeficienților de producție pentru cotele A și B ale fiecărei țări membre;
- înaintarea regimului preferențial de import de zahăr brut ce garantează securitatea de aprovizionare a tuturor rafinăriilor portuare ale Uniunii Europene;
- revizuirea și reducerea suplimentărilor de ajutorare națională ce pot fi acordate de Italia, Spania și Regatul Unit;
- menținerea la nivelul cotelor de producție existente până în campania 2000/2001;
- menținerea pe o perioadă mai îndelungată a regimului de autofinanțare a acestui sector.

În Piața Comună sunt mai multe organisme de intervenție și regularizare a pieței zahărului, și anume: FIRS - fondurile de intervenție și regularizare a pieței zahărului; CIPS - Comitetul interprofesional al producătorilor de sfeclă.

Prin FIRS se pregătesc, se pun în execuție și se urmăresc deciziile privind măsurile concrete de intervenție, pe piața zahărului. CIPS urmărește și pune în aplicare raporturile interprofesionale între producătorii de sfeclă și industriașii de zahăr. Tot în cadrul CIPS există un Comitet de gestiune a zahărului la nivelul Pieței Comune.

Prin CIPS relațiile contractuale sunt respectate și prevăd cantitatea livrată cu "cota A" și cantitatea suplimentară cu "cota B". Cantitățile livrate și plătite producătorilor sunt exprimate în tone sfeclă la 16% zahăr.

Piața zahărului în Piața Comună se regularizează printr-o disciplină de producție și o organizare interprofesională ce are ca obiectiv ajustarea cererii în funcție de un preț minim garantat atât la sfeclă cât și la zahăr.

Acordul GATT stipulează "o continuare a procesului de reformă" iar negocierile vor începe în 1999. Se așteaptă ca viitoarele negocieri să reducă sprijinul acordat producătorilor care, coroborat cu reducerea tarifelor, a rambursărilor la export și a cantităților impuse să permită accesul pe piață și să creeze o mai mare liberalizare a comerțului. Revizuirea anuală a prețurilor și cotelor va aduce flexibilitate de reacție la dezvoltarea în dinamică a pieței.

Deoarece piața mondială a zahărului este o piață de tip speculativ derivată din caracteristica sa de piață a excedentului, importurile sunt restricționate de următoarele principii:

- controlul importurilor prin mecanismul licențelor;
- contingentarea cantității importate din zonele preferențiale în baza acordurilor de lungă durată;
- regim vamal bazat pe principiul taxelor fixe și nu al taxelor proporționale, utilizându-se ca bază a taxelor fixe diferența dintre

prețul indicativ comunitar și o valoare medie antecalculată a ofertei de pe piața mondială.

În consecință accesul zahărului importat în Piața Comună se face la un preț minim care reprezintă 90% și la un preț maxim de 110% în raport cu prețul de intervenție comunitar.

În deceniul '60 Piața Comună a fost obligată să adopte primele reglementări privind filiera zahărului, ce urmăreau să elimine principalele cauze dintr-un sistem de reglementări ce să permită controlul pieței și să relanseze industria zahărului din sfeclă izolând-o de piața mondială pe următoarele considerente:

- costul zahărului produs în Comunitate este superior zahărului aflat pe piața mondială;
- importul de zahăr este controlat doar de taxe vamale proporționale;
- existau diferențe semnificative ale prețului între zonele excedentare și cele deficitare cu tendința reducerii numerice a partenerilor implicați pe filieră în zonele excedentare aflați în imposibilitatea de a rezista concurenței;
- fluctuația prețului cu amănuntul pe piață ca urmare a variației dobânzilor bancare;
- reducerea numerică a fermierilor producători de sfeclă și scăderea suprafețelor ocupate cu sfeclă de zahăr;
- închiderea fabricilor de zahăr și creșterea ratei șomajului în industria alimentară. Industria zahărului din România, în momentul de față, din motive similare, se găsește într-o fază de "cădere liberă" pe care doar privatizarea nu o poate rezolva.

Continuarea aplicării actualelor reglementări pe piața românească va avea drept consecință următoarele:

- accentuarea declinului industriei zahărului sub aspectul reducerii producției de zahăr ca urmare a micșorării suprafețelor cultivate cu sfeclă și a randamentelor mici obținute constant prin aplicarea unor tehnologii deficitare în input-uri materiale și mecanice;
- accentuarea creșterii ponderii zahărului importat în consumul anual;
- decapitalizarea și falimentarea întreprinderilor de industrializare a sfeclei;
- reducerea producției de produse derivate prin utilizarea subproduselor din procesarea sfeclei (tăiței, melasă), și anume carne, lapte, alcool, medicamente etc.;
- reducerea veniturilor agricole și nivelului de trai a producătorilor de sfeclă;

- creșterea ratei șomajului în mediul rural și preorășenesc. Introducerea în țara noastră a legislației Comunitare¹ ar putea avea drept consecințe:
- creșterea producției naționale de zahăr la 500-550 mii tone/an ceea ce ar permite României ca în momentul aderării să acceadă la o cotă de 650 mii tone/an cu un profit brut agricol de 100-165 milioane \$/an;
- reducerea efortului valutar pentru achiziționarea zahărului necesar consumului populației cu cca 75-85 milioane \$/an;
- creșterea venitului real al populației rurale ocupate pe filiera zahărului cu 200-250 \$/an pe membru de familie;
- creșterea prețului de vânzare a zahărului de o manieră graduală, controlată, nespeculativă, capabilă să ofere profituri garantate tuturor partenerilor implicați pe filieră și să se mențină relativ constant consumul/cap de locuitor.

În cadrul strategiei de dezvoltare economică pe termen mediu și lung a României, în viziunea aderării și integrării în perspectivă în Uniunea Europeană, obiectivele politicii agricole constau în creșterea contribuției acestei ramuri la dezvoltarea economică durabilă, prin asigurarea unui nivel superior de utilizare a resurselor naturale, materiale și umane de muncă, armonizarea cu mediul înconjurător, ridicarea calității vieții și o mai mare coeziune economică și socială.

În concordanță cu strategia generală de dezvoltare economică, politica agricolă trebuie să asigure crearea graduală a condițiilor pentru ca agricultura să devină un sector competitiv, capabil să se integreze avantajos în Piața Unică Europeană, în dinamica ei, prin instituționalizarea mecanismelor pieței și convergenței lor cu cele comunitare, formarea unei noi structuri agrare, modernizarea sectorului agroalimentar, dezvoltarea rurală, protecția mediului înconjurător și alinierea la standardele internaționale.

Una din condițiile fundamentale ale realizării politicii agroalimentare a României o constituie înscrierea ei în tendințele de internaționalizare, condiționate de aplicarea Acordului de asociere cu Uniunea Europeană și a Actului final al Rundei Uruguay.

Realizarea în final a integrării în Uniunea Europeană necesită măsuri de politică economică pe etape - preaderare și aderare - pentru realizarea convergențelor, a reperelor comunitare.

Realizarea preaderării, aderării și integrării necesită intensificarea dialogului dintre Uniunea Europeană și România pentru asigurarea convergenței politicii agroalimentare a României cu a Uniunii Europene.

Data fiind complexitatea agriculturii, funcțiile sale economice, sociale și politice, dar și a industriei alimentare, dialogul nu trebuie limitat la soluții

¹ Raportul privind implicațiile Aquis-ului comunitar asupra filierei zahărului din România, grupul de lucru "zahăr", MAA, iunie, 1998.

tehnice, comerciale, financiare, ci să urmărească armonizarea politicii agricole și alimentare a României cu politica Uniunii Europene în cadrul obiectivului general de formare a Pieței Unice Europene.

1.2. Strategia de politică sectorială

Strategia industriei zahărului elaborată în 1998 de un colectiv din IEA împreună cu Patronatul zahărului însoțită de Ministerul Agriculturii și Alimentației ca bază a politicii sectoriale și de F.P.S. ca document de referință în politica de privatizare monitorizată, consfințește:

- existența și funcționalitatea, începând din 1999, a 19 fabrici de zahăr cu o capacitate de prelucrare a sfelei de 50 mii tone zilnic;
- cultivarea cu sprijinul întreprinderilor prelucrătoare, începând din 1999, a 160 mii ha anual în regim adecvat tehnologiei specifice zonale de cultură, cu asigurarea pentru producătorii agricoli a resurselor financiare pentru înființarea, menținerea în cultură și recoltarea integrală a producției de rădăcini de sfeclă de zahăr;
- creșterea progresivă a producției de sfeclă de la nivelul din 1998 de 20 t/ha la 28 t/ha în 2003 sau la 30 t/ha în 2005 creează premisele că în fabricile de zahăr se poate obține producția care acoperă necesarul intern de consum.

Creșterile previzionate sunt realiste pentru că se bazează pe revenirea în cultură a sfelei, mai ales în zonele tradiționale cu potențial natural evident, suprafețe grupate la distanțe optime față de întreprinderile prelucrătoare.

Trebuie menționat faptul că aproape 50% din societățile comerciale din industria zahărului sunt deja privatizate, pachetul majoritar al acțiunilor acestora fiind preluat de firme de prestigiu din Austria, Franța, Germania, Marea Britanie, cu aport financiar semnificativ. Susținerea financiară s-a concretizat în re tehnologizarea instalațiilor și echipamentelor de extracție, dar și în relansarea producției de rădăcini de sfeclă de zahăr.

La o producție de sfeclă de 28 tone/ha producătorii agricoli devin profitabili și în consecință în industria zahărului se vor obține 500 mii tone zahăr, producție care constituie de fapt COTA de zahăr pe care România o va negocia cu U.E. la tratativele de aderare.

Bibliografie selectivă

1. *Cecilia Alexandri* - Tipologii de politici agroalimentare naționale, IEA-INCE, București, 1998.
2. *Costea Mihaela și colab.* - Restructurarea și strategia de piață din industria zahărului, IEA-INCE, București, 1997.
3. *Gavrilăscu Dinu* - Economia agroalimentară. Delimitări, premise, anticipări, Editura Expert, București, 1996.

-
4. *Daniela Giurca, Mihaela Rusali* - Angajamentele României în cadrul OMC: Probleme privind aderarea la UE, București, 1998.
 5. *M.Constantin, L. Lagrange și colab.* - Marketing în agricultură, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995.
 6. *Malassis L* - Initiation a l'economie agroalimentaire, Hatier, Paris, 1992.
 7. *Tracy M.* - Produsele alimentare și agricultura în economia de piață. Studiu introductiv în teoria practică și politica agrară APS -studii de politică agrară, 1993.
 8. *Filon Toderoiu* - Optimizarea utilizării resurselor materiale și umane în agricultură (teza de doctorat), ASE, București, 1998.
 9. *XXX* - Agricultural situation and prospects in the Central and Eastern European Countries - Romania, 1998.
 10. *XXX* - Strategia industriei zahărului din România, Patronatul Zahărului din România și Ministerul Agriculturii și Alimentației, București, 1998.

CAPITOLUL 2: INDUSTRIA ULEIULUI

2.1. Reglementări derivate din perspectiva aderării la U.E.

În perspectiva aderării României la U.E., în baza ordinului M.A.A. nr.28/30.04.98 au fost constituite grupuri de lucru pe produs pentru adoptarea ACQUIS -ului Comunitar.

Pentru produsele oleaginoase reglementările de bază sunt cele cu nr. 3766/1991 și 2294/1992. Raportul elaborat de grupul de lucru pentru cereale și oleaginoase subliniază câteva dintre aspectele ce trebuiesc avute în vedere și anume:

- La semințele oleaginoase producția nu acoperă consumul decât în proporție de 55-60% pentru uleiuri și de 20-25% pentru șroturi furajere, ceea ce nu a necesitat instituirea unor sisteme de intervenție, sprijinul producătorilor în acest sistem făcându-se numai prin sistemul plăților pentru suprafețele arabile.
- Regimul de import-export;
- Schema de plăți pentru suprafețele arabile și restrângerea terenurilor (set-aside);
- Sistemul integrat de administrare și control care este asigurat de Direcția Generală a VI a a Comunității Europene și de către Ministerele Agriculturii din Țările Membre.
- Calitatea semințelor stabilită prin R(CEE) 2739/1975 cu modificările ulterioare la semințele oleaginoase fiind admise numai soiurile înscrise în Catalogul Comunitar.
- Agenda 2000 care prevede o reducere a prețului de intervenție la cereale cu 20% în paralel cu o creștere a ajutoarelor directe, acestea acoperind numai 50% din influența scăderii prețului de intervenție.
- Pentru plantele oleaginoase ajutoarele directe vor rămâne la nivelul actual, în timp ce pentru plantele proteice acestea se vor majora.

În urma prelucrării datelor, Grupul de lucru a considerat ca fiind prioritare următoarele direcții de lucru în domeniul cerealelor și oleaginoaselor:

- Armonizarea legislației românești cu cea existentă în Comunitatea Europeană;
- Crearea unor mecanisme pentru funcționarea unei piețe reale a cerealelor și oleaginoaselor în România;
- Direcționarea ajutoarelor bugetare pe produse și priorități;
- Utilizarea fondurilor SAPARD pentru organizarea unor exploatații agricole eficiente, încurajarea tinerilor fermieri prin acordarea creditelor cu dobândă redusă;

- Stimularea activității de marketing - Orientarea pentru cultivarea produselor care beneficiază de sprijin comunitar. Studiile existente până în prezent referitoare la sectorul plantelor oleaginoase (în discuție fiind floarea soarelui) pun în evidență eficiența acestei culturi privită prin prisma competitivității și a posibilităților sale de încadrare în standardele internaționale.

Astfel, prin realizarea unei matrici de analiză politică (MAP), pentru cultura florii soarelui, s-au determinat coeficientul de protecție nominală (CPN), coeficientul de protecție efectivă (CPE) și costurile resurselor interne (CRI), coeficienți care prin valorile lor (tabelul 3) evidențiază perspectivele acestei culturi.

Tabelul 3 - MAP pentru producția de floarea soarelui în asociații legale (1997/1998)

Specificare	Venituri	Costuri comercializabile	Factori dominanți	Profituri
Particular	2,100,000	1,010,679	975,199	114,122
Social	2,023,454	936,304	869,352	217,798
Transferuri	76,546	74,375	105,847	-103,676

CPN = 1.04; CPE = 1.00; CRI = 0.80;

Sursa: "Competitivitatea internațională a agriculturii românești", pag.9, București, 1998;

De asemenea, studiul efectuat de o parte a membrilor grupului AREA sub îndrumarea profesorului Ken Thomson a încercat să surprindă, pe cât posibil, efectele economice ale aderării României la U.E., cercetarea incluzând 15 produse care totalizează 65,1% din valoarea producției românești în 1997, considerat an de bază al studiului.

Ipotezele care au stat la baza studiului au fost:

- aderarea României la U.E. în 2006 prin adoptarea politicii agricole comunitare
 - creșterea productivității agricole în medie cu 2,5% pe an, până în momentul aderării, cu o rată de creștere a veniturilor reale ale consumatorilor de 3% cu o alternativă de creștere de 6% a veniturilor consumatorilor în termeni reali;
 - menținerea prețurilor reale la nivelul celor din 1997;
 - modificarea prețurilor interne până la nivelul maxim al prețurilor care ar putea fi nivelul prețurilor de intervenție prevăzute de agenda 2000;
 - acordarea / neacordarea de plăți directe către producătorii români;
- S-au utilizat 4 simulări ale modelului, reprezentând calculații ale unor ipoteze diferite.

Astfel, pentru cultura florii soarelui, în ipoteza standard, prețul intern va fi de 2140 lei/Kt în condițiile neaderării față de 2003 lei/Kt în condiții de aderare;

la nivelul producției, aceasta va fi mai mare cu 5.5% în ipoteza neaderării față de cea a aderării.

În ceea ce privește efectele asupra veniturilor reale (mld. lei p.c. 1997) acestea vor scădea cu 160 mld. lei la nivelul producției, neexistând plăți directe și va fi de 166 mld. lei la nivelul consumatorilor.

În perspectiva aderării au fost proiectate și angajamentele pe diferite scenarii care au fost comparate cu proiecțiile atât ale cheltuielilor bugetare necesare cât și cu cele ale cantităților subvenționate, rezultatele fiind prezentate în tabelele 4 și 5.

Tabelul 4 - Proiecțiile pe scenarii a cheltuielilor bugetare în comparație cu angajamentele OMC

Produse	Angajamente privind chelt. bugetare (mil.ECU)	Scenariul 0 2004		Angajamente privind chelt. bugetare (mil.ECU)	Scenariul 1 2006-nonaderare		Scenariul 2 2006-aderare	
		Proiecții chelt. (mii. ECU)	Depășire		Proiecții chelt. (mii. ECU)	Depășire	Proiecții chelt. (mii. ECU)	Depășire
Floarea soarelui	0.014	0.7	x	0.012	0.6	X	0	X

Sursa: "Angajamentele agriculturii în cadrul OMC: Probleme privind aderarea la U.E., pg. 9, București, 1998

Tabelul 5 - Proiecțiile pe scenarii ale disponibilului la export în comparație cu angajamentele OMC

Pro-duse	Anga-ja-mente privind cant. subven. la export 2004	Scenariul 0 2004		Angaja-ment privind cant. subvent la export 2006	Scenariul 1 2006-nonaderare		Scenariul 2 2006-aderare	
		Disponibil la export	Depășire		Disponibil la export	Depășire	Disponibil la export	Depășire
Floarea soarelui	0.9 KT	21 KT	x	0.83 KT	-68 KT	X	109 KT	x

Sursa: "Angajamentele agriculturii în cadrul OMC, Probleme privind aderarea la U.E, pg. 10, București, 1998;

La cultura florii soarelui, atât pentru scenariul 0 cât și pentru scenariul 1 se va înregistra depășirea cheltuielilor bugetare în timp ce disponibilul la export

proiectat se va reduce de la 21 KT în scenariul 0 la -68 KT în scenariul 1 urmând să crească vertiginos în scenariul 2 (2006 - aderare).

Având în vedere potențialul României la exportul de floarea soarelui pentru a putea respecta angajamentele OMC vor fi necesare adoptarea unor măsuri de politică agricolă pe produs care vor conduce la creșterea competitivității pe piețele externe .

2.2. Evoluția comerțului României cu grăsimi animale și vegetale

Aplicarea acestor măsuri va fi posibilă pe fondul situației existente în prezent în cadrul sectorului plantelor oleaginoase cu accent deosebit asupra evoluției comerțului atât la nivel macro cât și la nivel micro .

Astfel, acoperirea necesarului de consum atât pentru prelucrare cât și pentru consumul populației s-a realizat prin importuri, prețul produselor importate fiind adesea mult mai redus decât al produselor indigene. Astfel, comerțul exterior cu grăsimi și uleiuri animale și vegetale a variat de la un an la altul, soldul balanței comerciale fiind pozitiv, însă cu tendință accentuată de reducere. Dacă la nivelul anului 1997, potrivit datelor oficiale existente, soldul balanței (EXP.FOB - IMP. CIF) a atins un maxim de 90.4 mil.\$, în decurs de numai 6 luni s-a redus la 4.3 mil.\$, gradul de acoperire al importului prin export fiind din ce în ce mai redus (tabelul 6):

Tabelul 6 - Evoluția comerțului exterior al României pe secțiuni 1995-1998 (mil. \$)

	EXPORT FOB				IMPORT CIF			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Total	7910	8084	7755.5	3365.7	10278	11435	10034.	4515.4
Animale vii și produse animale	170	155	187	38.9	129	74	53.6	71
Produse vegetale	209	374	134.4	64.1	167	55	138.9	96.8
Produse alimentare	72	108	85.4	49.4	581	605	370.6	177
Grăsimi și uleiuri	82	70	119.4	27.8	32	24	29	23.5

Sursa: *Anuarul de Comerț Exterior al României, 1997 - Buletinele Statistice nr. 12/1997 (1.I.-30.XI. 1997), nr. 6/1998 (1.I.-31.V. 1998);*

Detaliind analiza la nivelul florii soarelui și a soiei nu putem să nu ne oprim în special asupra evoluției importului. Importul românesc de semințe de floarea soarelui a fost estimat în 1997 la 350 tone față de 650 tone în 1996. În majoritate importul de semințe de floarea-soarelui a fost reprezentat de

sămânță pentru semănat. În primele 6 luni ale lui 1997 importându-se 321 tone, principalii furnizori fiind Turcia (39%), S.U.A. (25%) și Italia (18%).

La cultura soiei, în primele 6 luni ale anului 1997 s-au importat 854 tone ulei rafinat și 50 tone ulei brut de soia, principalele surse de import fiind Olanda (89%) și Germania (10%). Importul românesc de șrot de soia s-a diminuat datorită mai ales declinului efectivelor de animale. În intervalul ian.-iun. 1997 România a importat 38457 tone de șrot de soia, principalii furnizori externi fiind Argentina (82%) și India (8%).

Problema deosebită în prelucrarea boabelor de soia este valorificarea șrotului, care, cu toate că poate asigura în totalitate consumul intern este concurat pe piață de importuri cu taxă vamală foarte mică (5%). Pentru a putea face față concurenței, patronatul din industria uleiului a propus M.A.A. mărirea taxei vamale de la 5% la 31% pentru a proteja producția internă.

În ceea ce privește exportul românesc de ulei de floarea soarelui și soia la nivelul anului 1997, din cele 15 societăți comerciale analizate numai 4 societăți au livrat ulei rafinat la export și anume Roșiori, Ulcom, Ulvas și Ultex în cantitate totală de 11141 tone, reprezentând numai 5.7% din producția totală de ulei rafinat, situația fiind explicabilă prin lipsa unor piețe de desfacere sigure corelată de cele mai multe ori și cu o calitate necorespunzătoare a produsului finit și un preț ridicat.

Nu același lucru se poate afirma despre producția de uleiuri brute livrate la export care a reprezentat 51% din producția totală obținută, din cele 15 societăți 14 având contracte ferme pentru export la acest produs.

De asemenea, un procent ridicat al livrărilor la export l-a deținut cantitățile de acizi grași - respectiv 80% din producția totală. Despre cantitățile de șroturi, atât cele de floarea soarelui cât și cele de soia, nu este cazul să mai insistăm întrucât acestea au fost foarte reduse în comparație cu producția obținută, explicația constând în prețul ridicat de livrare comparativ cu prețurile pieței mondiale. Dacă exportul de șrot de floarea soarelui a reprezentat în 1997 39.2% din producția totală, cel de soia a fost de numai 0.08%, situația detaliată fiind prezentată în tabelul 7.

Tabelul 7 - Situația livrărilor la export în anul 1997

U.M. = tone

Nr. crt.	Societate comercială	Ulei rafinat - tone -	Uleiuri brute - tone -	Șroturi (tone)		Acizi grași - tone-
				Floarea-soarelui	Soia	
1	ARDEALUL	-	10005	13016	-	685
2	MÂNDRA	-	2565	-	-	-
3	ULVEX	-	28307	16740	-	-
4	ARGUS	"	13629	13045	-	1978
5	SOLARIS	~	2833	5587	-	581
6	INTEROIL	-	750	5371	-	1308

Nr. crt.	Societate comercială	Ulei rafinat - tone -	Uleiuri brute - tone -	Șroturi (tone)		Acizi grași - tone-
				Floarea-soarelui	Soia	
7	MUNTENIA	-	-	5901	-	648
8	OLPO	-	6615	14336	-	125
9	PRUTUL	-	8947	5495	-	-
10	ROȘIORI	154	21290	8640	-	207
11	ULCOM	9987	53859	47537	-	111
12	UNIREA	-	21675	24500	-	3214
13	ULVAS	600	6266	1183	84	-
14	ULTEX	400	9043	-	-	-
15	EXPUR	-	7956	-	-	-
16	TOTAL	11141	209505	161351	84	8857

Sursa: Date furnizate de "ULPROD", martie, 1998;

În perspectiva aderării la U.E. situația sectorului plantelor oleaginoase este mai favorabilă decât cea a altor sectoare datorită deficitului acestor produse în cadrul Comunității. Astfel, sunt necesare o serie de măsuri atât la nivelul producătorilor agricoli cât și al industriei prelucrătoare, măsuri care pot viza următoarele aspecte:

- creșterea producțiilor plantelor oleaginoase prin sporirea randamentelor la hectar și nu în special pe seama creșterii suprafețelor cultivate;
- creșterea taxelor vamale la importul de șrot de soia de la 5% la 31% pentru a proteja producția internă, necesarul de șrot putând fi asigurat de societățile comerciale românești.
- continuarea schemei de cupoane și în acest an, dar numai în măsura în care prin valoarea lor acestea vor putea acoperi o parte semnificativă din costul de producție; este însă de preferat ca aceste cupoane să se acorde diferențiat în funcție de performanțele fiecărui producător;
- instituirea unui preț minim garantat orientativ care să permită producătorilor estimarea prețului pe care îl vor obține pentru producția de plante oleaginoase livrate;
- acordarea de credite cu dobândă redusă pentru unitățile de prelucrare, credite care vor fi orientate cu precădere spre modernizare și re tehnologizarea procesului de producție;
- susținerea producătorilor agricoli prin acordarea de subvenții și accesul la credite cu dobândă preferențială care să permită acestora reluarea procesului de producție;
- îmbunătățirea relațiilor producători-unități de industrializare prin încheierea în continuare a contractelor de integrare și creșterea din punct de vedere calitativ a conținutului acestora astfel încât să se elimine pe cât posibil riscul nerespectării clauzelor contractuale;

- reducerea sau scutirea de la plata taxelor vamale a utilajelor destinate prelucrării;

În măsura în care acestea vor fi concretizate, se poate aștepta o redresare a situației care va permite ulterior, pe măsura revigorării economiei în ansamblul său, pătrunderea României pe piețele externe cu produse competitive atât din punct de vedere al prețului cât și al calității, favorizând crearea unei imagini noi a economiei ceea ce va deschide porțile spre U.E.

Bibliografie selectivă

1. *Leonte Jaquelin, Firici Carmen, Burtea Victoria, Bălănică Silviu, Preda Mihaela* - "Efecte economice (costuri/beneficii) ale aderării României la U.E.", București, 1998.
2. *Giurcă Daniela, Rusali Mirela, Grigore Florica* - "Angajamentele agriculturii în cadrul OMC: Probleme privind aderarea la UE", București, 1998.
3. *Deaconescu Dinu, Gordon Matthew* - "Competitivitatea internațională a agriculturii românești", București, 1998.
4. *Organizația Patronală ULPROD* - "Raport de activitate al industriei uleiului", București, 1998.
5. xxx- "Raport al grupului de lucru pentru cereale și oleaginoase", București, 1998.

CAPITOLUL 3: SECTORUL VITICOL

3.1. Situația actuală a sectorului viti-vinicol din Uniunea Europeană

Sectorul viti-vinicol european este o dimensiune mondială. Uniunea Europeană ocupă primul loc pe toate planurile:

- producția: plantațiile viticole europene reprezintă peste 45% din suprafața viticolă mondială și asigură, în medie, 60% din producția mondială de vin;
- consumul: pentru campania 96/97, consumul de vin din UE este estimat la 128 mil.hl, ceea ce reprezintă peste 60% din consumul mondial;
- comerțul cu vin: UE este primul exportator mondial și cea mai mare piață de import. Valoarea exporturilor de vin în 1995-1996 a fost în medie de 2,4 miliarde ECU.

Din 1976 până în 1996 suprafața cultivată cu viță de vie din UE a scăzut de la 4,5 la 3,4 mil.ha, ceea ce reprezintă un ritm anual de descreștere de 1,4%, aproape 56 mii ha/an. În ultimii ani, ritmul scăderii suprafețelor a fost mai puțin important. Plantațiile comunitare au îmbătrânit progresiv, iar reînnoirea lor nu s-a făcut într-un ritm suficient pentru a menține neschimbată rentabilitatea lor, excepție făcând doar câteva regiuni.

Cu o producție care a oscilat în ultimii ani între 152 și 162 mil.hl, UE este primul producător mondial de vin. Producția de vin este caracterizată de fluctuații anuale importante datorate, pe de o parte, de condițiile climatice și pe de altă parte de tehnologiile de cultură.

La nivelul Uniunii Europene, după o cădere în 1991/1992 la 42,9 hl/ha și o creștere în 1992/1993 la 53,7 hl/ha, randamentele au scăzut din nou în următorii ani la 46,3 hl/ha în 1993/1994 și 45,7 hl/ha în 1994/1995.

Consumul de vin în EUR-15 s-a situat în 1996 la peste 129 mil.hl, cu o medie puțin peste 34 litri/locuitor/an (tabelul 8).

Tabelul 8 - Consumul de vin, Uniunea Europeană

- mii hl -

Specificare	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
EUR 15	134,4	130,2	133,2	-	-	129,9	-
EUR 12	132,4	126,3	129,3	128,7	124,2	125,7	-
Belgia	1,8	2,1	2,1	1,9	1,9	2,1	2,4
Danemarca	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,4	1,5
Germania	20,7	18,3	18,6	18,9	18,2	18,7	18,9

Specificare	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
Grecia	2,6	2,6	2,9	3,1	2,3	3,0	2,6
Spania	17,1	16,8	16,2	15,9	15,3	14,4	14,6
Franța	38,0	36,9	37,3	36,6	35,7	35,1	34,9
Irlanda	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Italia	35,7	35,5	35,8	35,8	34,1	35,6	-
Luxemburg	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Olanda	2,1	2,1	1,9	2,0	1,9	1,7	-
Austria	2,6	2,6	2,6	-	2,5	2,5	2,5
Portugalia	6,3	4,4	6,0	5,8	5,7	5,6	-
Finlanda	0,2	0,2	0,2	0,3	-	0,3	0,2
Suedia	1,1	1,0	1,1	1,1	-	1,1	1,1
Regatul Unit	6,2	6,0	6,7	6,7	7,2	7,2	7,5

Sursa: EUROSTAT 1998.

În ultimii 20 de ani, consumul de vin a scăzut considerabil, în special în țările producătoare unde nivelul consumului pe locuitor era mult mai mare.

Între 1986 și 1996 consumul total de vin în EUR-15 s-a micșorat cu 10 mil.hl. Această scădere reflectă o tendință strâns legată în particular de modificările structurale în modul de viață, în comportamentul consumatorilor, în rolul pe care-l joacă vinul în alimentație etc.

Uniunea Europeană exporta, în medie, în 1995 și 1996, puțin peste 10 mil.hl, în valoare de 2,4 mild.ECU (tabelul 9).

Tabelul 9 - Exportul de vin, Uniunea Europeană

- mii hl -

Specificare	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
EUR 15	-	-	-	-	-	10,5	-
EUR 12	8,5	8,3	9,5	13,0	-	-	-
Belgia	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Danemarca	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,08
Germania	2,6	2,7	2,6	3,2	3,2	2,5	2,5
Grecia	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7
Spania	5,5	6,1	7,2	8,0	6,1	6,1	8,0
Franța	12,1	11,4	10,9	11,5	12,1	13,1	14,2
Irlanda	0,001	0,002	0,001	-	0,007	0,008	0,005
Italia	12,3	12,4	11,3	15,0	19,4	14,6	-
Luxemburg	0,1	0,09	0,09	0,1	0,09	0,1	0,09
Olanda	0,04	0,04	0,08	0,1	0,1	0,1	-
Austria	0,1	0,2	0,1	-	0,2	0,1	0,2
Portugalia	1,5	2,3	2,1	2,1	1,7	1,8	-
Finlanda	0,001	-	-	0,001	-	0,002	0,02
Suedia	0,01	0,01	-	-	-	0,001	0,006
Regatul Unit	0,06	0,06	0,05	0,06	0,1	0,2	0,3

Sursa: EUROSTATAT, 1998

Datele pentru 1997 indică o creștere netă a exporturilor, atât cantitativ cât și valoric. Principalele destinații sunt SUA, Elveția, Canada și Japonia.

Uniunea Europeană este, de asemenea, primul importator mondial de vin, cu un volum mediu de 5,3 mil.hl în perioada 1995-1997. Principalele țări partenere sunt Australia, SUA, Chile, Ungaria, Bulgaria, Africa de Sud și fosta Iugoslavie (tabelul 10).

Tabelul 10 - Importul de vin, Uniunea Europeană

- mii hl -

Specificare	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
EUR 15	-	-	-	-	-	7,1	-
EUR 12	3,1	3,1	3,2	4,1	-	-	-
Belgia	1,9	2,1	2,2	2,2	2,2	2,4	2,7
Danemarca	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4	1,6
Germania	11,4	10,4	9,7	10,6	10,6	11,3	11,5
Grecia	0,06	0,08	0,05	0,06	0,05	0,05	0,06
Spania	0,04	0,2	0,6	0,1	1,8	2,2	0,3
Franta	5,5	7,3	6,2	6,9	7,9	6,4	5,3
Irlanda	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Italia	0,7	0,7	0,4	0,3	0,2	0,3	-
Luxemburg	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Olanda	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	1,9	-
Austria	0,2	0,2	0,2	-	0,2	0,3	0,3
Portugalia	0,05	0,03	0,04	1,2	1,3	0,7	-
Finlanda	0,2	0,3	0,3	0,3	-	0,3	0,3
Suedia	1,2	1,1	1,1	1,1	-	1,1	1,2
Regatul Unit	6,3	6,1	6,6	6,7	7,3	7,5	7,9

Sursa EUROSTAT, 1998

Viticultura UE redescoperă realitățile foarte diferite de la un stat membru la altul, de la o regiune la alta, nu numai datorită gradului de specializare a exploatațiilor viti-vinicole cât și datorită dimensiunilor podgoriilor și a tipului de vin produs. În altă ordine de idei practicile oenologice proprii fiecărei regiuni de producție și legătura foarte marcantă cu terenurile contribuie la accentuarea caracteristicilor regionale a viti-viniculturii europene.

Vița de vie nu este numai o componentă esențială a peisajului în regiunile viticole, dar contribuie și la conservarea lui, întrucât împiedică eroziunea solului și asigură prezența omului în zone de cele mai multe ori fragile din punct de vedere al mediului înconjurător și care sunt adesea fără alternative economice rurale. Viticultura poate fi totuși, în egală măsură, o sursă de probleme cauzate mai ales de aplicarea unei mecanizări inadecvate, de folosirea intensivă a produselor fitosanitare, de un aport excesiv de îngrășăminte etc.

3.2. Fiscalitatea în sectorul vinului

Vinul, împreună cu uleiurile minerale și tutunul, constituie un produs supus accizelor la care se adaugă TVA-ul, aplicat la băuturile alcoolice. Accizele și TVA-ul reprezintă cele două elemente determinante ale taxelor fiscale aplicate pentru alcool. Ele au fost întotdeauna foarte variabile de la un stat membru la altul, după prioritățile politice.

În cadrul pieței unice, diferite serii de directive au fost adoptate în vederea apropierei legislațiilor în domeniul fiscal. Pentru TVA, alcoolurile sunt clar excluse de beneficiul reducerii taxelor care se aplică produselor alimentare. În altă ordine de idei, taxele sunt uniforme pentru toate categoriile de alcool: vin, spirtoase și bere.

Pentru accize două directive specifice alcoolului și băuturilor alcoolice au fost adoptate de Consiliu în vederea așezării pieței unice. Directiva 92/82/CEE a Consiliului, din 19 octombrie 1992, fixează sumele minime aplicate pe categorii de alcool:

- 1,87 ECU/hl/grad de alcool pentru bere;
- 0 ECU/hl pentru vinuri;
- 45 ECU/hl pentru produse intermediare (vinuri licoroase);
- 550 ECU/hl pentru alcoolul pur, pentru alcooluri și alcoolul conținut în alte băuturi.

În mod excepțional, taxe inferioare acestor sume minime se aplică mai ales în unele regiuni. Accizele pentru vinurile spumoase sunt, în general, foarte ridicate, aceste vinuri fiind considerate de mulți consumatori produse de lux. Trebuie subliniat că este vorba de sumele minime comune.

Sumele aplicate efectiv în diferite state membre în 1997 prezintă diferențe considerabile: între 0-320 ECU/hl pentru vinurile liniștite (cu conținut în alcool sub 15%) și între 0-550 ECU/hl pentru vinurile spumoase.

Printre statele membre care aplică efectiv taxa minimă a accizelor pentru vin, se regăsesc statele producătoare (PAC 2000, Documents de travail, Vin - Situation et perspectives, 1998, traducere și adaptare după Gabriela Burghilea).

Totuși, în Franța accizele sunt reduse: 3,4 ECU/hl pentru vinurile liniștite și 8,4 ECU/hl pentru vinurile spumoase.

La cealaltă extremă, statele membre care au accizele cele mai ridicate nu sunt producătoare de vin: Suedia, Finlanda și Irlanda. Cele două țări scandinave, ca și Danemarca, sunt autorizate să aplice restricții cantitative la cumpărarea de alcool și tutun din alte state membre.

Danemarca a decis totuși să reducă semnificativ, înainte de 1993, accizele aplicate pentru bere și vin, astfel încât să le apropie de accizele germane. Prin acest lucru se explică creșterea consumului pe locuitor în această țară, în perioada 1990-1995.

Alt exemplu de ajustare prin efectul vecinătății atunci când a aderat la UE, îl constituie Austria care a redus accizele pentru vin la 0, sau cum este cazul Germaniei și Italiei. Accizele care se aplică în Regatul Unit sunt într-adevăr relativ mari 175 ECU/hl pentru vinuri liniștite și 249 ECU/hl pentru șampanie. Din acest punct de vedere, Regatul Unit nu se clasează în grupa țărilor producătoare de vin, ci în cea a importatorilor fiind, de fapt, una din principalele piețe importatoare pentru vin.

Contrar accizelor, TVA-ul trebuie să fie, într-un stat membru, uniform pentru toate categoriile de alcool. Taxele aplicate variază între 5% (Portugalia) și 25% (Suedia, Danemarca).

Efectul accizelor și a TVA-ului asupra nivelului și evoluției consumului de vin și de alte alcooluri fac obiectul diferitelor analize economice.

În particular, se pune întrebarea de a determina efectul taxelor asupra concurenței între diferitele tipuri de alcooluri, cum ar fi de exemplu între bere și vin. Se poate spune că există o relație între taxa fiscală și nivelul și evoluția consumului de vin pe cap de locuitor, dar ea nu este strictă. De asemenea, în statele membre unde taxa fiscală este mult mai ridicată, consumul pe cap de locuitor este scăzut.

3.3. Politica comunitară și reforma în sectorul vinului

Organizarea pieței comune a vinului a fost stabilită prin Reglementarea nr.24/4/62 și funcționează în prezent după Reglementarea nr.822/87 a Consiliului, modificată ultima dată în 1996.

Aceasta include acordurile de comerț cu statele membre, regimul prețurilor și a intervențiilor și alte măsuri de reglare a pieței, regulile de producție și control pentru dezvoltarea potențialului viticol, practicile și tratamentele oenologice, controlul circulației produselor vinicole, protecția denumirilor de origine etc.

Pentru a stopa dezechilibrul structural al pieței vinului, măsurile stabilite au intrat în vigoare încă din 1988. Aceste măsuri includ abandonarea unor plantații și întărirea regimului de distilări obligatorii pentru care prețul minim este inferior celui garantat pentru alte tipuri de distilări.

Reglementarea comunitară diferențiază vinurile în două mari categorii: vinuri de calitate produse în regiuni determinate și vinuri de masă.

Regimul prețurilor se referă numai la vinurile de masă. În fiecare an, Consiliul fixează:

- un preț orientativ pentru fiecare tip de vin de masă. Acesta se fixează înainte de 1 august la un nivel care să asigure producătorilor un venit clar și este stabilit pe baza mediei prețurilor înregistrate în timpul a doi ani comerciali precedenți (anul comercial începe la 1 septembrie și se încheie la 31 august) și în funcție de tendința prețurilor din anul curent;

- un preț de declanșare care este pragul de la care începe mecanismul de intervenție și reprezintă 92% din prețul orientativ;

Pentru fiecare tip de vin pentru care există un preț orientativ, Comisia stabilește, în fiecare săptămână, două tipuri de prețuri:

- un preț mediu de producție pentru fiecare piață caracteristică tipului de vin în cauză;

- un preț reprezentativ egal cu media ponderată a prețurilor medii.

În mai 1994, Comisia a trimis Consiliului și Parlamentului un plan de reformă privind organizarea pieței vinului care intenționa să stabilească noile reguli pentru acest sector. Acest plan ar fi făcut ghidul prețurilor inutil. Cu toate că acesta nu a putut fi adoptat la timp, Consiliul a decis extinderea prețurilor din 1995/96 și la nivelul anilor comerciali 1996/97 și 1997/98.

Politica UE de restructurare are în vedere creșterea producției vinurilor de calitate în detrimentul celor de masă, prin abandonarea unor suprafețe cultivate cu varietăți inferioare.

Deși în 1997 producția de vin din UE (53 mil.hl la vinul de calitate și 91 mil.hl la vinul de masă) a fost cu 20% mai mică decât în 1987, iar suprafața cultivată cu viță de vie a scăzut de la 4 la 3,4 mil.ha, în aceeași perioadă, producția UE trebuie să fie mereu aliniată la cerințele pieței, conform cu propunerile Comisiei pentru reforma sectorului viticol.

Planul de reformă ce va intra în vigoare începând din august 2000 prevede o continuare până în anul 2010 a interdicției pentru noile plantări complete, măsuri pentru replantări (sau conversia spre cele mai bune varietăți de struguri) și acordarea de prime pentru defrișare care să sprijine venitul producătorilor înainte de intrarea pe rod a noilor plantații.

Pentru a permite plantări în suprafețele cu cerere în creștere, Comisia încearcă să introducă un sistem flexibil de "plantări complete" pentru fiecare stat membru (cu prioritate pentru noile state intrate în UE), care va însemna atât un "inventar" pentru fiecare regiune sau stat membru, cât și acțiunea statelor membre împotriva plantărilor noi acolo unde nu au existat "plantări complete".

Probabil, cea mai importantă schimbare propusă este eliminarea din mecanismele de intervenție a distilării preventive, a distilării obligatorii pentru vinurile de masă și a ajutorului pentru distilare, introducând în schimb distilarea specifică pentru piața alcoolului, distilarea produselor secundare și "distilarea de criză" (numai în cazurile excepționale de perturbare a pieței și în serioase probleme de calitate).

Între 1990-1993, bugetul UE destinat sectorului viticol s-a dublat, contribuind la agravarea decalajului dintre producție și consum, aproape 46% din totalul cheltuielilor revenind programelor pentru distilarea surplusului de vin. Cheltuielile de sprijin pentru acest sector se referă la vinul de masă și variază de la an la an, în funcție de condițiile de producție. În 1996 acestea au

reprezentat 2,6% (1092 mil.ECU), iar pentru 1998 reprezintă o pondere de 1,9% (806 mil.ECU).

Principala preocupare pentru UE, după încheierea Runde Uruguay, se referă la angajamentele de diminuare a subvențiilor la export, fie prin reducerea cantitativă a exportului de vin subvenționat, fie prin micșorarea sumei alocate.

Facilitarea accesului pe piață și programele de limitare a protecționismului lansate după încheierea Runde Uruguay ar putea spori posibilitățile de export din țările terțe către UE care este principalul importator.

Conjunctura actuală a pieței vinurilor continuă să fie umbrită de perspectiva scăderii consumului de vinuri de masă, scădere ce nu poate fi compensată în totalitate de creșterea cererii pentru vinurile de calitate.

3.4. Balanța comerțului cu vin a României

După o perioadă de declin în anii 1992 și 1993, exporturile de vin ale României au început să cunoască o evoluție ascendentă, concomitent cu reducerea drastică a importurilor, atingând un maxim în anul 1997, așa încât România și-a accentuat caracterul de țară net exportatoare de vin.

Față de anul 1996 volumul exportului a crescut cu 85%, iar valoarea acestuia, de 42,3 mil.\$ a sporit cu 28% în 1997. Această creștere s-a realizat mai ales pe seama livrărilor de vinuri din stoc sau la învechire, deoarece în 1996 producția de struguri a fost diminuată cantitativ și calitatea ei a fost inferioară. Importul de vin a scăzut puternic de la 55,6 mii hl în 1996 la 7,4 mii hl în 1997, adică cu 87% mai puțin față de 1996 (tabelul 11).

Tabelul 11

Specificație	U/M	1994	1995	1996	1997
EXPORT					
Vin	hl	370880	332700	466800	865000
	mii\$	18865	24536	33064	42399
Struguri*	tone	185	216	221	359
	mii\$	51	123	68	109
IMPORT					
Vin	hl	41070	152420	55686	7400
	mii\$	1742	4642	1640	631
Struguri*	tone	3370	2311	1446	2236
	mii\$	968	1041	703	852

Sursa: *Oficiul Național al Viei și Vinului*

* Angajamentele României în cadrul OMC: Probleme privind aderarea la UE, Conferința finală, 17-18 noiembrie, 1998

Din datele prezentate în balanța comerțului se constată că și valoarea vinului importat a scăzut, însă într-o măsură mult mai mică, în 1997 importul de vin însumând 631 mii \$.

Cea mai mare pondere din cantitatea de vin exportat în 1997 o dețin vinurile liniștite (81%), constituite în principal din vinuri de masă (53,5%). În cantități mult mai mici față de 1996 s-au exportat vinurile spumante (șampanie, vin spumos, alte vinuri spumante), ponderea lor în 1997 fiind de 7% din totalul exportului.

Vinurile românești sunt exportate în peste 40 de țări din lume. Dacă în anii anteriori peste 45% din cantitatea de vin livrată la export era preluată de Germania, în anul 1997, principala piață de desfacere a constituit-o Republica Moldova, care a importat cca. 32% din vinul românesc din cauză că recolta de struguri din această țară a fost afectată de accidente climatice și ca urmare producția de vin s-a redus considerabil. Cu toate acestea, Germania a rămas un debușeu important care are o pondere de aproape 25% din exportul românesc de vin.

România livrează cantități importante de vin și în alte țări, cum sunt: Japonia, Marea Britanie, Ucraina, Suedia, SUA etc.

În anul 1993 a fost încheiat Acordul dintre România și Uniunea Europeană privind stabilirea reciprocă de contingente tarifare în comerțul cu vin. Prin acest Acord au fost convenite facilități în comerțul reciproc cu vinuri care constau în reduceri de taxe vamale din import în cadrul unor contingente anuale. Acordul, încheiat inițial pentru o perioadă de 5 ani a fost prelungit la sfârșitul anului 1997 pentru încă un an. Conform prevederilor acestui Acord, România beneficiază de condiții preferențiale de acces pe piața comunitară pentru un contingent de 168880 hi vinuri, pentru care taxa vamală aplicată este redusă cu 60% față de taxa vamală de bază.

În același timp, la importul în România, un contingent tarifar de 60.000 hi vinuri de origine comunitară beneficiază de o taxă vamală de import preferențială de 18,75%. După semnarea acordului de aderare a României la CEFTA în 1995, au fost negociate cu țările membre o serie de facilități în schimburile comerciale dintre ele, concretizate în reduceri sau scutiri de taxe vamale la import și contingente tarifare preferențiale. Noul tarif vamal în vigoare prevede o taxă vamală la import de 100% ad valorem.

Participarea României la comerțul exterior prin exportul de struguri a fost aproape imperceptibilă pe piețele europene. În schimb, în ultimii ani, pe piața românească au pătruns cantități mari de struguri din import, mai ales în perioadele de extrasezon, provenite în mare parte din Spania, Italia, Grecia și Turcia. Înclinarea balanței comerciale în favoarea importurilor este consecința neaplicării unor politici adecvate sau a aplicării defectuoase a politicilor existente, care au creat un mediu concurențial subdezvoltat și puternic dezechilibrat în defavoarea producătorilor agricoli autohtoni.

Liberalizarea regimului comercial cu produse agroalimentare a avut ca scop prioritar integrarea fluxurilor de import și export ale țării noastre în cele ale pieței mondiale, permițând prețurilor interne ale produselor să se formeze liber. Inserția comerțului românesc cu produse viti-vinicole în schimburile comerciale externe este condiționată însă de unele restricții în ceea ce privește competitivitatea și nu în ultimul rând concurența.

Pentru a putea avea o imagine mai cuprinzătoare asupra principalilor "rivali" și "parteneri", precum și a piețelor de export din Uniunea Europeană și Asociația Central Europeană a Liberului Schimb (CEFTA) am prezentat comparativ cu țara noastră evoluția în dinamică a volumului comerțului exterior cu vin (tabelul 12).

Tabelul 12 - Balanța import-export la struguri în UE, 1995-1996

Țara	IMPORT (mii tone)		EXPORT (mii tone)		Diferențe +/-	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Austria	38872	35856	3274	5210	35598	30646
Belgia-Lux.	77215	87055	46419	50153	30796	36902
Danemarca	9564	13374	34	50	9530	13324
Finlanda	7945	10235	634	1050	7311	9185
Franța	122578	135094	17686	15872	104892	119222
Germania	319569	379353	7037	15065	312532	3364288
Grecia	392	1023	108285	102132	-170893	-101109
Irlanda	3482	4688	96	23	3386	4665
Italia	7352	10975	470561	532469	-463209	-521494
Olanda	-	-	-	-	-	-
Portugalia	13391	15780	176	142	13215	15638
Regatul Unit	114279	126348	1821	3651	112458	122697
Spania	12588	8150	91091	96806	-78503	-88656
Suedia	18741	27056	156	176	18585	26880
TOTAL UE	745968	856987	747270	822799	-1302	34188

Sursa: FAO Yearbook Trade vol.50,1996

Balanța import -export la struguri în țările CEFTA și candidate la aderare, 1995-1996

Țara	IMPORT (mii tone)		EXPORT (mii tone)		Diferențe +/-	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Cehia	19195	31016	11	66	19184	30950
Polonia	39901	66742	20	365	39881	66377
Slovacia	2461	6672	815	1036	1646	5636
Slovenia	4739	6106	62	18	4677	6088
Ungaria	1399	1934	455	996	944	938
România	1157	667	182	221	975	446
TOTAL	68852	113137	1545	2702	67307	110435

Țara	IMPORT (mii tone)		EXPORT (mii tone)		Diferențe +/-	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Croația	7378	9829	71	22	7307	9807
Estonia	1278	2429	-	58	1278	2371
Letonia	1047	2918	1	1	1046	2917
Lituania	1621	2800	139	139	1482	2661
Bulgaria	2200	2007	2544	2934	-314	-927

Sursa: FAO Yearbook Trade vol.50, 1996

Punerea în aplicare a unor măsuri de politică similare celor din Uniunea Europeană pare la prima vedere inoportună, deoarece ne despart încă o serie de bariere legate de calitate, eficiență și putere economică.

Elaborarea unor politici care să aibă ca model structural tiparul politicilor produselor viticole din UE, adaptate însă la condițiile sociale și economice ale României, ar putea să atenueze în timp și chiar să elimine blocajele și disfuncționalitățile cu care se confruntă piața acestor produse.

Bibliografie selectivă

1. Avarvarei, L., Macovei, Ghe. - Agricultura României în contextul integrării europene, Iași, 1998.
2. Constantin, M., Lagrange, L. și colab. - Marketing în agricultură, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1995.
3. Constantin, M., Lagrange, L. și colab. - Marketingul producției agroalimentare, București, 1997.
4. Dumitru, D. și colab. - Agricultura României - tendințe pe termen mediu și lung, București, 1997.
5. Gavrilesco, D. - Economia agroalimentară a României - delimitări, premise, anticipări, București, 1996.
6. Ionescu, C. Lucian - Economia și rolul băncilor, vol. I, Ed. Economică, 1997.
7. Tracy, M. - Produsele alimentare și agricultura în economia de piață: studiu introductiv în teoria practică și politica agrară APS - Studii de politică agrară, 1993.
8. xxx Programul de reformă a sectorului agroalimentar al României pentru perioada 1998-2000, Ministerul Agriculturii și Alimentației, București, noiembrie 1997.
9. xxx Evoluția sectorului agroalimentar în România, Raport anual 1997, Ministerul Agriculturii și Alimentației, IEA, București, 1998.
10. xxx Anuarul de comerț exterior al României, Comisia Națională pentru Statistică, București, 1997.
11. xxx Piața vinului - situație și perspectivă, nr. 1/1996 și 2/1997, IEA-ASAS, București.
12. xxx FAO, Yearbook Production vol. 51, 1997.
13. xxx FAO, Quarterly bulletin of statistics, vol. 9, 3/4, 1996.

-
14. xxx CAP Working Notes, Wine 1996/1997, European Commission.
 15. xxx PAC 2000, Situation et perspectives, Vin, Documents de travail, Juin 1998, Commission Europeenne, Direction Generale de PAgriculture.
 16. xxx Memorator horti-viticol, Patronatul Horticultorilor din România, București, 1997.
 17. xxx AGRAFOCUS, The monthly report for European aribusiness executives, July, 1998.
 18. xxx Journal of International Food & Agribusiness Marketing, vol.9, nr.2,1997.

CAPITOLUL 4: SECTORUL LAPTELUI

4.1. Politica Comunitară în sectorul laptelui

Crearea, funcționarea și dezvoltarea pieței comune pentru produsele agricole în general, și pentru lapte în special, trebuia să fie însă însoțită de stabilirea unei politici agricole comune (PAC). Obiectivele acestei politici au fost definite de articolul 39 din Tratatul de la Roma și se referă la:

- creșterea productivității agricole încurajând modernizarea exploatațiilor;
- garantarea unui standard de viață echitabil populației agricole la paritate cu alte sectoare de activitate;
- stabilizarea prețurilor produselor agricole evitând alternanța dintre creșterea și prăbușirea prețurilor;
- garantarea securității aprovizionării cu alimente, dar la prețuri rezonabile pentru consumatori.

Fixarea și menținerea celor trei principii de bază ale politicii agricole comune și anume:

1. unicitatea pieței și a prețurilor (o singură piață în care produsele agricole circulă liber);
2. preferința comunitară (în comerțul agricol se manifestă preferință pentru mărfurile produse în interiorul Comunității, cumpărătorii de produse necomunitare trebuind să plătească un supracost);
3. solidaritate financiară (statele membre participă împreună, atât la constituirea resurselor, cât și la ansamblul cheltuielilor legate de PAC) au reprezentat și dau siguranța conferită de Uniunea Europeană fermierilor și lumii agricole.

Organizarea Pieței Comune a laptelui și produselor lactate în cadrul Uniunii Europene specificată în reglementarea Consiliului 804/68 este deosebit de complexă și a fost supusă în timp unei adaptări aproape permanente cu scopul stabilirii unui echilibru între interesele producătorilor și cele ale consumatorilor.

Obiectivele principale ale politicii comunitare în domeniul laptelui coincid în general cu cele cuprinse în PAC. Principiul fundamental al politicii comunitare a produselor lactate, îl constituie organizarea și funcționarea pieței laptelui și produselor lactate, astfel încât să li se asigure produselor acele prețuri care să le permită obținerea de către producători a prețului țintă pentru lapte.

Deci, principalele caracteristici ale acestei reglementări de bază sunt:

- menținerea prețului laptelui la poarta fermei cu 3,7% grăsime la nivelul unui preț țintă, indicativ, care să poată fi stabilit în fiecare an de către Consiliu (în anul 1997 acest preț a fost de 309,8 ECU/1000 kg);

- fixarea prețurilor prag (la frontieră) pentru produsele pilot din grupa produselor lactate, de fapt a prețului minim de import care alături de "prelevările variabile la import" împiedică importurile să pătrundă pe piață sub nivelul prețului prag. "Preferința comunitară" se presupune asigurată prin fixarea prețului prag peste prețul de intervenție. În baza Acordului încheiat la Runda Uruguay care a intrat în vigoare la 1 iulie 1995, prețurile prag au dispărut, iar prelevările variabile la import au fost transformate în tarife;
- fixarea prețului de intervenție pentru unt și lapte praf.

Ca orice politică dinamică, și politica comunitară în domeniul laptelui a suferit de-a lungul timpului ajustări și modificări, atât în scopul adaptării la noile circumstanțe și priorități, cât și datorită evoluțiilor pieței și a tehnologiilor. Prima modificare, deși modestă a fost operată în 1979 la sistemul prețurilor nelimitat garantate. S-a decis astfel să se introducă o taxă de coresponsabilitate la producția foarte mare de lapte (datorate prețurilor mari acordate producătorilor), cu scopul transferării asupra producătorilor a unei părți din cheltuielile de stocare și a subvențiilor necesare exportării pe piața mondială a excedentelor acumulate. În scurt timp însă, taxa de coresponsabilitate stabilită s-a dovedit a fi insuficientă pentru stoparea creșterii producției de lapte.

Pentru a limita creșterea costurilor bugetare, datorate creșterii producției și pentru a restrânge oferta la nivelul cererii (consumul interior plus export) în anul 1994 UE a introdus sistemul cotelor la producția de lapte. Pentru a controla producția, fiecare țară are stabilită o anumită cotă de livrare a laptelui către unitățile de prelucrare a laptelui sau direct către consumatori. Această cotă națională este împărțită fermierilor crescători de vaci de lapte. Dacă se depășește cota națională fermierii cu vaci de lapte care și-au depășit cotele trebuie să plătească penalizare de supraproducție (suprataxă) egală cu 115% din prețul țintă (indicativ) stabilit în fiecare an de Consiliu, pentru cantitatea care depășește producția atribuită districtului. Acest sistem este complicat și, în general există situația în care unii fermieri produc sub cotă atribuită, iar printr-un proces de mediere la nivelul întregii țări, dacă țara nu livrează laptele suplimentar cotei sale, atunci nici fermierilor nu li se mai percepe acea "suprataxă", chiar dacă unii dintre ei au depășit propriile cote.

Acest sistem de cote funcționează în prezent în țările Uniunii Europene, iar în AGENDA 2000 propunerea făcută Comisiei pentru reforma regimului laptelui include chiar menținerea sistemului de cote până în anul 2006 și majorarea cu 20% a cotei de lapte pe următorii 4 ani începând cu anul 2000, cotă care va fi distribuită tinerilor fermieri, precum și celor din zonele nordice și montane.

Prețul laptelui și a produselor lactate pe piața Uniunii Europene este susținut printr-o largă varietate de mecanisme care cuprind atât măsuri interne de sprijin, cât și măsuri externe protecționiste.

A. În cadrul primei categorii de măsuri putem menționa:

- achiziția de intervenție;
- subvenții (ajutoare) la prelucrare, consum, depozitare.

Achiziția de intervenție: Acest mecanism se referă la faptul că, Uniunea Europeană susține prețul laptelui prin achiziționarea untului și laptelui praf ecremat la prețuri de intervenție. În fiecare țară a Uniunii Europene funcționează una sau mai multe agenții de intervenție - una în Marea Britanie și Danemarca și mai multe pentru fiecare produs în Franța.

Agenția de intervenție considerată o "prelungire" a Bruxelles-ului, operează după reguli bine stabilite de către Comisia Uniunii Europene în urma consultării cu Comitetul de management în domeniul laptelui.

Uniunea Europeană prin organizațiile sale, desemnate în fiecare stat membru (Agențiile de intervenție) este obligată să accepte și să cumpere tot untul și laptele praf degresat la un preț de intervenție prestabilit cu condiția ca aceste produse să întrunească criteriile specifice de calitate și ambalare.

a) Achiziția de intervenție pentru laptele praf. Intervenția se face în urma unei licitații (licitațiile sunt deschise atunci când prețul laptelui praf degresat este sub prețul de intervenție), astfel încât în numele Comunității, agențiile de intervenție organizează scheme de licitație pentru ca producătorii (care trebuie să fie licențiați prin standarde de calitate impuse de către agenții) să-și poată vinde laptele praf degresat. Aceste intervenții pot fi limitate și chiar suspendate la o cantitate mai mare de 100.000 tone.

b) Achiziția de intervenție pentru unt. Ca și în cazul laptelui praf, de la 28 iunie 1987 funcționează un sistem de licitație pentru intervenția la unt atunci când prețul acestuia pe piață scade sub 92% din prețul de intervenție. Prețul minim la care agențiile de intervenție pot cumpăra untul de la unități posesoare de licențe este de 90% din prețul de intervenție care impune o limită eficientă a prețului de piață la acest nivel.

Untul cumpărat de agențiile de intervenție va fi disponibilizat la un preț minim și în condiții determinate, pentru a evita tulburarea echilibrului de pe piață, și pentru a asigura cumpărătorilor tratament și acces egal la untul ce va fi pus în vânzare. Atunci când untul pus la vânzare este destinat exportului, trebuiesc specificate anumite condiții, astfel încât să existe siguranța că acel produs nu este deturnat de la destinația sa.

Subvenții la consum, prelucrare, depozitare Pe lângă modalitățile publice de intervenție menționate anterior, pentru sectorul privat există și alte facilități, cum ar fi:

a) subvenții pentru depozitarea privată a untului și laptelui praf; atunci când Agenția de intervenție este închisă, proprietarii privați de depozite frigorifice pot oferi spații de depozitare (de exemplu, în cazul untului de 90-210 zile).

b) subvenții pentru utilizarea laptelui praf degresat la fabricarea caseinei și caseinatelor (65,5 ECU/tonă pentru 4,2 mil.tone în 1997); unitățile care

produc caseina sunt foarte strict controlate și inspectate de Agențiile de intervenție.

c) subvenții pentru folosirea laptelui praf degresat ca furaj pentru animale (715,5 ECU/tonă în 1997), ajutor ce se acordă producătorului pentru 575 mii tone.

d) subvenții pentru laptele lichid degresat și zer (acordat la fermă; consumat în propria exploatare); acest ajutor se dă pentru a reduce consumul de furaje proteice vegetale (58 ECU/tonă pentru 370 mii tone în 1997).

e) subvenții pentru folosirea untului la obținerea produselor de patiserie, coferărie etc.

f) subvenții la consumator pentru livrarea untului către agenții non-profit (spitale, azile), pentru ajutoare sociale.

g) subvenții pentru laptele oferit copiilor în școli.

B. În afara măsurilor interne de intervenție care au ca obiectiv menținerea prețului ținută comunitar pentru laptele destinat unităților de prelucrare, mai sunt necesare, pentru a obține cele mai bune venituri din exploatarea producției de lapte și alte măsuri de protecție externă, cum ar fi:

- tarife de import
- refinanțarea exporturilor.

În trecut Comunitatea utiliza taxe variabile la import pentru a proteja piața internă de importuri.

Ca rezultat al Acordului GATT, acestea au fost transformate în tarife fixe (în prezent pentru unt se aplică un tarif de import de 242,9 ECU/100 kg).

Atât importurile, cât și exporturile comunitare sunt supuse unui sistem de licențiere (a importurilor și a exporturilor). Aceste licențe sunt emise de ștafetele membre oricărui solicitant, indiferent de locul amplasării sale în Comunitate, cu condiția depunerii unei garanții că produsele sunt importate sau exportate în timpul termenului de valabilitate al licenței.

Determinarea refinanțării exporturilor (restituții la export) se bazează pe diferența între prețurile pieței Uniunii Europene pentru produsele în cauză și prețurile internaționale tipice în afara Comunității.

Restituțiile sunt aceleași pentru toată Comunitatea, însă pot să difere funcție de destinație; ele se fixează pentru majoritatea produselor odată la 4 săptămâni. În caz de penurie se fixează limitări (anulări) de taxe de intrare și taxe de export în scopul menținerii produsului pe piața internă.

În cadrul Acordului GATT, Uniunea Europeană s-a angajat să respecte limitele cantitative și valorice maxime pentru ajutoarele destinate produselor lactate:

- unt 1600 ECU/tonă x 134.000 tone;
- unt (pentru gătit) 2050 ECU/tonă x 49.000 tone;
- lapte praf degresat 600 ECU/tonă x 275.000 tone;
- brânzeturi 1140 ECU/tonă x 405.400 tone;
- alte produse lactate 710 ECU/tonă x 1.140.000 tone.

Nu se va acorda nici o refinanțare la export pentru produsele care sunt importate din țări terțe și reexportate în țări terțe, în afara cazului în care exportatorul dovedește că:

- produsul ce urmează a fi exportat și produsul importat anterior sunt unul și același;
- toate taxele de import au fost colectate la import.

4.2. Coordonate ale restructurării sectorului laptelui din România în vederea aderării la Uniunea Europeană

După asocierea României la Uniunea Europeană în 1993 prin semnarea Acordului European, dar mai ales după intrarea în vigoare a acestuia în 1995, Uniunea Europeană a devenit principalul partener comercial al României. Deși produsele agricole și agroalimentare nu se bucură de accesul liber pe piața comunitară, acordul deschide contingente preferențiale ce beneficiază de condiții avantajoase de acces pe piața comunitară. Inabilitatea utilizării depline a cotelor preferențiale acordate prin Acordul European a făcut ca până acum România să beneficieze în mică măsură de prevederile acordului.

Este evident că în prezent, gradul de competitivitate al produselor agroalimentare românești este nesatisfăcător, în special datorită standardelor de calitate ridicate ce se aplică în U.E. Măsurile fito-sanitare și sanitar-veterinare constituie bariere de temut în calea comerțului cu produse agroalimentare.

În vederea creșterii competitivității produselor agroalimentare românești, pentru a participa la piața unică europeană, România (ca de altfel toate celelalte țări centrale și est-europene) desfășoară un complex și ambițios proces de armonizare a legislației. Acesta se înscrie în prevederile strategiei de preaderare adoptată de Consiliul European de la Essen din decembrie 1994.

În conformitate cu Programul Național de Adoptare a Acquis-ului Comunitar, care are ca obiectiv prioritar pentru agricultură "Armonizarea Politicii Agricole Românești cu Politica Agricolă Comună", în vederea aderării României la Uniunea Europeană, sectorul laptelui, ca de altfel toate sectoarele din agricultura României a început demararea procedurilor de identificare a similarităților și divergențelor legislative în vederea desfășurării "Screening-ului" de la Bruxelles.

Armonizarea legislației românești în domeniul laptelui și a produselor lactate la legislația europeană este oportună din următoarele puncte de vedere:

- creșterea gradului de salubritate a produselor lactate și, implicit protejarea sănătății populației;
- creșterea competitivității produselor lactate românești, atât pe piața internă, cât și pe piața externă;

- stimularea producătorului de lapte prin sistemul preț-calitate;
- îmbunătățirea balanței comerciale la lapte și produse lactate;

Implementarea Acquis-ului Comunitar în legislația națională presupune într-o primă etapă inventarierea tuturor actelor normative și legislative existente în prezent în domeniul laptelui în țara noastră și gradul de similaritate (totală, parțială) cu cele din Uniunea Europeană, procurarea și parcurgerea pachetului legislativ comunitar (format din reglementări, decizii, directive¹ care asigură funcționalitatea pieței), compararea celor două legislații și propunerea de soluții privind:

- necesitatea schimbării în politica produsului;
- implicațiile economice, financiare și sociale ale adoptării politicii produsului din Uniunea Europeană;
- estimarea costurilor asociate și a necesarului de resurse pentru implementarea acestei legislații în sectorul laptelui.

Astfel, privind standardele de igienă și sănătate pentru producția laptelui și a produselor lactate din România există:

1. Legea sanitar-veterinară 60/1974 în care este prevăzut controlul sanitar-veterinar al laptelui și produselor lactate în locurile și unitățile de producție, prelucrare, industrializare și desfacere.

Prin această lege sunt stabilite:

- condițiile de igienă în adăposturile animalelor producătoare de lapte;
- igiena mulsului;
- igiena operațiilor după muls;
- norme de igienă privind unitățile de procesare a laptelui;
- norme de igienă privind transportul laptelui și produselor lactate;
- condițiile de igienă la vânzarea (desfacerea) laptelui și produselor lactate de către producătorii individuali;
- norme de igienă privind depozitarea produselor lactate;
- atribuțiile medicului veterinar inspector de stat în controlul sanitar-veterinar al laptelui și produselor lactate;
- controlul sanitar-veterinar al laptelui și produselor lactate la unități de desfacere și consum.

2. Parametrii organoleptici, fizico-chimici, bacteriologici, precum și metodele de analiză pentru determinarea acestor parametri sunt prevăzuți în SR (standarde române) aliniate la standardele internaționale (ISO) (tabelul 13).

¹ Reglementarea: este un text de lege deosebit de complet; în mod normal nu mai este necesară o lege națională; este direct aplicabilă statelor membre.

Directiva: nu are caracter de lege dar se adresează statelor membre; directiva trebuie implementată în legislația națională a statului membru care-și modifică sau adaptează legislația. Decizia: este un act direcționat către un stat, companie, firmă sau individ și are aceeași forță de lege ca și directiva.

Tabelul 13 - Standarde române

STAS 278-86	Unt
SR 1286-1997	Brânzeturi cu pastă opărită
STAS 1623-83	Brânzeturi topite
STAS 1981-80	Condiții tehnice generale de calitate
STAS 2444-88	Brânză telemea
STAS 3664-92	Înghețată
STAS 3665-80	Brânză proaspătă de vacă
STAS 5559-83	Iaurt
STAS 7001-88	Lapte praf
STAS 9158-83	Smântână
	Lactoză

3. Normele de igienă ale alimentelor și protecția sanitară ale acestora sunt stipulate în Ordinul 611 din 3.04.1995 al M.S. (Ministerul Sănătății).

În acest ordin sunt stabilite condițiile microbiologice pe care trebuie să le îndeplinească laptele de consum și produsele lactate.

În mod similar, s-au inventariat și parcurs următoarele acte legislative specifice laptelui, ce funcționează pe piața laptelui din Uniunea Europeană. Acestea sunt următoarele:

- Reglementarea Consiliului 804/68 se referă la organizarea comună a pieței laptelui și produselor lactate.
- Directiva Consiliului 92/46 din iunie 1992 - stabilește standardele de igienă și sănătate pentru producerea și vânzarea laptelui materie primă, a laptelui și produselor din lapte prelucrate la cald.
- Decizia Comisiei 95/1165 stabilește criterii uniforme pentru oferirea derogărilor anumitor unități de fabricare a produselor pe bază de lapte.
- Reglementarea Comisiei 1854/96 - stabilește o listă cu metodele de referință aplicate pentru analiza și evaluarea laptelui și a produselor pe bază de lapte din cadrul Organizației Pieței Comune.
- Reglementarea Consiliului 1898/87 - despre protecția denumirilor utilizate la vânzarea laptelui și produselor lactate.
- Reglementarea Consiliului 2597/97 - expune normele suplimentare despre Organizarea Comunitară a pieței laptelui și a produselor lactate pentru laptele de consum.
- Reglementarea Consiliului 2991/94 - specifică standardele pentru grăsimi (expandabile).

Având ca și obiectiv principal, pregătirea pentru o piață unică prin aderarea la Uniunea Europeană în care România să fie prezentă și participantă cu produse competitive care să facă față concurenței din ce în ce mai accentuate, în cele ce urmează, vom prezenta principalele caracteristici, necesități, oportunități și dificultăți specifice sectorului de producere și prelucrare a laptelui, în vederea atingerii obiectivului propus, menționat anterior.

Plecând de la creșterea gradului de conștientizare a producătorilor și consumatorilor de lapte și produse lactate privind calitatea produselor, în special în ceea ce privește salubritatea acestora, se consideră ca prioritate restructurarea și modernizarea sectorului de prelucrare a laptelui și îmbunătățirea calității laptelui conform standardelor U.E. În acest sens experiența și practica țărilor UE a dovedit și recomandă și țării noastre că, rentabilitatea unei unități de prelucrare nu este justificată din punct de vedere economic decât dacă acea unitatea prelucurează peste 100.000 hi lapte anual. De asemenea, numărul minim de vaci de lapte existente într-o exploatație nu trebuie să fie mai mic de 5, pentru a putea justifica achiziționarea unui sistem de răcire al cărui rezervor să aibă o capacitate minimă de 300 litri.

Deoarece toate unitățile prelucrătoare din România, vor trebui să fie capabile să îndeplinească, pe termen lung condițiile impuse de Directiva 92/46 privind calitatea laptelui și produselor lactate, legislația românească are nevoie de ajustări și apare necesitatea înființării unui sistem de monitorizare cu scopul respectării legislației adoptate după legislația europeană.

Pentru aceasta, România va avea nevoie să conceapă un sistem care să identifice unitățile de prelucrare, ca acestea la rândul lor să beneficieze de asistență financiară și, pe măsură ce acestea își vor îmbunătăți activitatea și vor deveni rentabile, nu vor mai avea nevoie de sprijin public pentru a se menține viabile; în acest fel s-ar face deosebirea între unitățile care rămân sau nu viabile în condiții egale de asistență financiară.

Țara noastră va trebui să elaboreze un sistem de raportare a prețurilor. Aceasta, deoarece funcționarea la parametri normali a pieței oricărui produs într-o economie de piață depinde de un sistem de raportare a prețurilor (piața nu funcționează fără informații despre preț și calitatea produsului).

Politica Agricolă Comună a dispus întotdeauna de fonduri pentru sprijinirea modernizării și restructurării sectorului agricol.

În politica comunitară la capitolul "Cheltuieli" există FEOGA (Fondul European pentru Orientare și Garanții Agricole) cu două secțiuni: "orientare" și "garanțare". Cheltuielile privind funcționarea pieței provin din secțiunea "garanțare". În cazul laptelui, agențiile cărora li se permite să cheltuiască din "garanțări" se numesc agenții plătitoare, sunt acreditate de către guvern și funcționează conform normelor FEOGA; orice organism ce se ocupă cu sistemul de intervenție trebuie să fie în același timp o agenție plătitoare. Numărul acestor agenții plătitoare diferă de la o țară la alta (Franța 200, Regatul Unit 7, Danemarca, Ungaria 1, Germania - câte o agenție pentru fiecare regiune). În cadrul Agenției există IACS (Sistem Integrat de Administrare și Control), care se ocupă de plățile directe către fermieri. Sarcinile agenției plătitoare sunt:

- autorizarea plății;
- executarea plății;
- acreditarea internă pentru plăți.

Ținând seama de cele menționate, precum și de cele specificate în capitolul anterior se impune înființarea și în țara noastră a unei Agenții de Intervenție care să pună în practică politica în domeniul laptelui și a uneia sau mai multe agenții plătitoare.

Agenția de Intervenție ar avea ca atribuții următoarele:

- derularea intervenției în cazul laptelui (ceea ce necesită înregistrarea unităților de prelucrare la această Agenție);
- administrarea fondurilor de finanțare a exporturilor;
- acordarea licențelor pentru import-export (conjugată cu activitatea autorităților vamale);
- plata subvențiilor pentru producerea, prelucrarea și consumul unor produse lactate; plata acestui ajutor este supusă inspecției organismelor acreditate.

În perspectiva aderării la UE, și în afara celor prezentate se mai impune pentru țara noastră:

- înființarea unui sistem de cote la lapte după modelul celui existent în UE;
- înființarea unui sistem de plăți directe la fermele de producție: primă de 130 ECU/vacă și încă o sumă de 45 ECU compensație/vacă, ce poate fi distribuită în conformitate cu criteriile naționale (prevederile Agendei 2000); în Uniunea Europeană se plătește o primă de 144,9 ECU/vacă, fermierilor care au o cotă mai mică de 120.000 litri lapte și cresc vaci din rase nespecializate, timp de minim 6 luni, timp în care este verificat numărul animalelor.

În paralel cu soluțiile propuse, în vederea armonizării legislației românești cu cea comunitară este necesară:

- completarea normelor din Legea sanitar-veterinară 60/1974 cu normele cuprinse în Directiva 92/46 care vor constitui baza unui proiect legislativ în acest domeniu;
- armonizarea parametrilor micro-biologici din Ordinul 611/1995 al M.S. cu parametrii micro-biologici pe care trebuie să-i îndeplinească laptele materie primă și cei pe care trebuie să-i îndeplinească laptele de consum și produsele lactate (din Directiva 92/46);
- verificarea în continuare a standardelor românești și alinierea acestora la standardele internaționale.

4.3. Comerțul exterior cu produse lactate al României

În contextul dificilei perioade de tranziție la economia de piață, de reorganizare și restructurare a sectorului de producere și prelucrare a laptelui, pe fundalul insuficienței producției interne pentru acoperirea necesarului de consum al populației, România a devenit în ultimii ani o țară importatoare de produse lactate. Importurile s-au redus însă cantitativ în perioada de după

1993 la toate sortimentele, cea mai mare scădere înregistrându-se în anul 1997 față de 1996 în condițiile în care cantitățile exportate au cunoscut o majorare simțitoare, mai ales la brânzeturi și lapte praf (tabelul 14).

Tabelul 14 - Comerțul exterior cu produse lactate al României, 1991-1996

Specificare	Import						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Lapte și smântână	6837	5293	8733	5063	4191	3273	1681
Unt	3941	9439	2420	4364	999	1635	318
Brânzeturi	1589	2143	2529	3119	3577	3036	1978
	Export						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Lapte și smântână	-	753	436	783	2431	1350	1888
Unt	-	38	272	21	110	55	64
Brânzeturi	-	1867	1569	987	678	383	778

Sursa: Comisia Națională pentru Statistică

Ca urmare a modificării gusturilor și preferințelor consumatorilor s-au produs unele mutații structurale în importul de produse lactate:

- ponderea mare (circa 43%) a achizițiilor de lapte și smântână;
- creșterea ponderii iaurturilor și brânzeturilor;
- reducerea importului de lapte praf.

Importul de lapte și smântână a provenit în cea mai mare parte din Moldova, Franța, Germania și Olanda, iar cel de lapte praf degresat din Germania, Belgia și Moldova.

În ceea ce privește structura exportului în anul 1997 comparativ cu 1996, se poate constata aproape o dublare a cantității de brânzeturi exportate, precum și o creștere cu 40% a cantității de lapte și smântână și cu 16% a untului.

Principalele piețe de desfacere la exportul românesc de lapte praf degresat au fost: Olanda, Austria, Germania, Belgia, Rusia.

În cazul brânzeturilor, telemeaua de oaie și bivoliță, inclusiv brânza Feta și tip Feta au deținut ponderea, reprezentând 1/5 din totalul exportului de produse lactate al României. În ceea ce privește brânzeturile proaspete, acestea au dispărut practic din export. Cașcaval de oaie s-a exportat în Liban și într-o mai mică măsură în Rusia, iar telemeaua de oaie și bivoliță, în Australia, Franța și Rusia. Referitor la brânza din lapte de bivoliță se poate face mențiunea că, există fond de marfă suficient, însă acest sortiment are un segment îngust de consumatori, limitat de uzanțele de consum la zona Balcanilor și Orientului Apropiat și Mijlociu.

Liberalizarea regimului comercial cu produse agroalimentare de la începutul anului 1997 a urmărit să faciliteze integrarea fluxurilor de import și export ale țării noastre în cele ale pieței mondiale, permițând prețurilor interne

să se formeze liber și să se miște odată cu variațiile echivalentelor lor internaționale.

Comerțul exterior cu produse lactate este descentralizat și liberalizat. În prezent importul se realizează liber, fără nici un fel de restricții cantitative sau de altă natură și este supus regimului licențelor, cu excepția mărfurilor care fac obiectul unor contingente tarifare preferențiale, convenite prin acorduri internaționale de comerț liber.

Taxele vamale aplicate la frontieră constituie singurul instrument comercial practicat pentru protecția producătorilor naționali.

La principalele produse lactate, taxele vamale de import în vigoare sunt de 50% pentru laptele praf și 60% pentru unt și brânzeturi. Aceste taxe se situează la nivelul maxim practicat pentru produsele agroalimentare.

Sectorul de producere al laptelui și industria de transformare se află în plin proces de privatizare și restructurare, iar costurile ridicate ale producției determină prețuri superioare celor mondiale, ceea ce a făcut ca, cel puțin pentru o perioadă, protecția la aceste produse să fie mai ridicată.

Exportul produselor lactate este liber, fără nici o restricție cantitativă sau interdicție. Nu se aplică taxe vamale la export.

Prin acordul OMC, România are prevăzută posibilitatea de a acorda, în anumite limite cantitative, și valorice, subvenții la exportul de unt și brânzeturi, însă, datorită constrângerilor bugetare nu s-a făcut până în prezent uz de aceste măsuri de sprijin.

Atât pentru importul, cât și pentru exportul de produse lactate, este necesară obținerea autorizației sanitar-veterinară eliberată de Agenția Națională Sanitară din cadrul M.A.A.

În cadrul regimului preferențial convenit prin Acordul European de asociere la U.E. liberalizarea comerțului cu produse lactate este limitată datorită sensibilității pe care acestea le prezintă pentru ambele părți. Concesiile reciproc convenite constau în reduceri de taxe vamale în cadrul unor contingente tarifare sau în cantități nelimitate. Astfel, la importul în România pentru 1500 tone lapte praf se aplică o taxă preferențială de 18,8%, pentru 1900 tone unt, 18,8%, iar pentru 1400 tone brânzeturi 15%. Pentru cantități nelimitate la unele sortimente de iaurt, taxele vamale aplicate în acest an sunt de 25,5%.

În comerțul dintre țările membre ale Acordului Central European de Comerț Liber - CEFTA, regimul preferențial în plan multilateral nu cuprinde nici un produs lactat din categoria celor cu taxe vamale 0, și un număr restrâns de sortimente de lapte praf se găsește în categoria produselor cu taxe vamale reduse, respectiv 37%. În comerțul bilateral cu unele state membre CEFTA, România a primit și acordat unele concesi tarifare și pentru alte produse lactate. La importul în România de unele sortimente de lapte praf, taxa vamală este de 25% pentru 100 tone provenind din Cehia și 100 tone din Slovacia, iar pentru 200 tone de unt din Cehia, taxa preferențială este de 25%. În cadrul

comerțului cu Polonia, atât la importul în România, cât și la importul în Polonia de lapte și smântână concentrate, taxa vamală este de 30% pentru cantități nelimitate.

Bibliografie selectivă

1. *Harrigan J., Loader R., Thirtle C.* - La politique des prix agricoles: le gouvernement et la marche, FAO, Rome, 1995.
2. *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.Belli).
3. xxx- Description general des mecanismes de marche commun agricole, Commision Europeene. Avant project de Budget General de Communautés Europeennes pour l'exercice, 1997.
4. xxx- Lait et produits laitiers, Chaiers de la PAC, Commission Europeenne, 1997.
5. xxx- Lapte și produse din lapte - Situație și perspectivă, MAA, IEM, CNS, CNP, București, mai, 1996.
6. xxx - Le marche du lait et des produits laitiers, Nations Unies, New York et Geneva, 1994.
7. xxx - Agricultura în Uniunea Europeană - în pas cu timpul, Delegația Comisiei Europene în România, seria "Europa", București, august, 1996.

CAPITOLUL 5: ANGAJAMENTELE ROMÂNIEI ÎN CADRUL OMC: PROBLEME PRIVIND ADERAREA LA U.E.

Stimularea comerțului agricol are o importanță substanțială pentru România în creșterea ponderii veniturilor din export, prin mărirea calitativă și cantitativă a ofertei și sporirea competitivității pe piețe.

Politica agro-alimentară a României este influențată de trei procese simultane: reforma internă menită să construiască o economie de piață viabilă, procesul de pregătire în vederea aderării la UE și respectarea angajamentelor externe față de OMC, precum și a altor angajamente bilaterale sau regionale. Toate aceste procese sunt interdependente, ceea ce ridică probleme dificile factorilor politici de decizie în anticiparea efectelor acestora. Realizarea unor analize obiective reprezintă un sprijin real, care poate oferi perspective asupra interconexiunilor dintre diferite sectoare, arătând modul în care deciziile luate pentru un anumit sector, pot schimba opțiunile politice pentru altul.

România trebuie să fie pregătită atât pentru intensificarea pregătirii aderării la UE și adoptarea instituțiilor acesteia, cât și pentru începerea negocierilor mini rundei Millenium a OMC în probleme de agricultură (la sfârșitul anului 1999 și începutul anului 2000) și conștientizarea posibilelor interacțiuni.

Pentru a anticipa și previziona toate aspectele pozitive sau negative, ce pot fi evitate precum și punctele sensibile de pe durata negocierilor pentru viitoarea aderare la UE s-a elaborat un studiu referitor la problemele comerciale, în cadrul Proiectului UE PHARE "Alinierea României la UE și reforma politicii agricole" (implementat de WYE College Universitatea din Londra și Ministerul Agriculturii și Alimentației) de către cercetători români¹ coordonați de remarcabili experți din UE². Studiul a examinat angajamentele actuale ale României în cadrul OMC și a proiectat scenarii pentru viitoarea rundă OMC pentru agricultură.

Chiar dacă în acest moment aderarea pare îndepărtată, deciziile luate în viitorii ani vor putea grăbi acest proces, accelerând startul negocierilor. În plus, rezultatul viitoarei runde OMC ar putea să influențeze dimensiunea și natura viitoarelor probleme legate de comerț.

¹ Daniela Giurca și Mirela Rusali (Institutul de Economie Agrară - INCE)

² Dr. Sofia Davidova (WYE College Universitate a Londrei, Anglia), Prof Louis Mane (Universitatea din Rennes, Franța), Dr Lionel Hubbard (Universitatea Newcastle, Anglia), Prof Secondo Tarditi (Universitatea Siena, Italia), Dr. Graham Dalton (Universitatea din Aberdeen, Anglia)

Comerțul cu produse agro-alimentare a României reprezintă un domeniu care necesită o atenție sporită. Deficitul comercial pentru sectorul agro-alimentar a scăzut pe durata ultimilor 4 ani iar în anul 1997 valoarea exporturilor a fost de aproape 600 milioane \$ iar cea a importurilor în jur de 700 milioane \$, astfel că sumele implicate (inclusiv deficitul), sunt semnificative.

Comerțul cu produse agricole a fost liberalizat substanțial în ultimii ani. Tarifele medii de import ponderate cu producția sunt de 33% dacă se iau în calcul toate liniile tarifare, inclusiv băuturile și tutunul. Protecția vamală pentru alimentele prelucrate este mai mare decât cea pentru produsele agricole, fapt valabil și pentru produsele sectorului zootehnic comparativ cu tarifele pentru cereale.

În cadrul GATT și OMC România are un statut de țară în curs de dezvoltare. Urmând normele stabilite prin Runda Uruguay pentru agricultură, România este angajată să descrească plafoanele tarifare cu o medie de 24% pe o durată de 10 ani în perioada 1995-2004. Suma totală la care se ridică sprijinul intern care influențează comerțul sau producția, așa-numitul sprijin distorsionant, se supune clauzei *de minimis*, el trebuind să se încadreze în valoarea critică de 10% din valoarea producției agricole. Valoarea subvențiilor pentru export a fost de asemenea diminuată cu 24% iar cantitățile exportate subvenționate s-au redus cu 14% în perioada 1995-2004.

Studiul a căutat să răspundă la unele întrebări referitoare la presupusul an al aderării României la UE (2006) și anume dacă politica agricolă va fi restricționată de actualele și viitoarele angajamente față de OMC. Răspunsurile, desigur, depind de ipotezele cu privire la dezvoltarea acestui sector în România, de condițiile internaționale de piață, de evoluția viitoare a PAC și de posibilul rezultat al viitoarei mini runde a OMC.

Se presupune că România, ca țară candidată la UE, să-și depășească statutul actual de țară în curs de dezvoltare. În aceste condiții plățile compensatorii (conform prevederilor PAC) vor fi considerate la viitoarea mini rundă OMC, ca fiind distorsionante și ca urmare, ele vor fi supuse unor diminuări pe parcursul perioadei de implementare. În același timp s-a presupus că va continua reducerea ratelor de protecție și ale subvențiilor la export, precum și a cantităților subvenționate.

Pentru analiză s-au conceput trei scenarii. Primul este cel care realizează o proiecție a PIB și a agriculturii din România în anul 2004, cu scopul de a testa îndeplinirea angajamentelor existente, ca urmare a Runde Uruguay. Al doilea reprezintă o proiectare a situației din anul 2006 sub incidența noilor angajamente pentru agricultură din mini runda OMC iar cel de-al treilea scenariu proiectează situația aderării.

Angajamentele prevăzute prin scenarii (relevante pentru problematica studiată) pe care România și le va asuma, acoperă trei măsuri de politică comercială:

- **Tarifarea** (fiecare linie a tarifelor consolidate este redusă cu 36% în proporții egale pe o durată de 6 ani pentru perioada analizată în vederea implementării Runde Millenium (2000 - 2006 pentru UE și 2004 - 2006 pentru

România) - pentru scenariul aderării - și o reducere de 12%, pentru perioada analizată - în cazul non-aderării;

- **Sprijinul intern** (care este tratat ca Măsură Agregată de Sprijin specific pe produs; în scenariul aderării MAS se vor include plățile directe pe suprafață și per capita-animal precum și valoarea critică estimată conform clauzei "*de minimis*", de 5% din valoarea producției fiecărui produs);

- **Subvențiile la export** (cheltuielile bugetare, ajustate în prețuri reale 1997 și exprimate în ECU cu o rată constantă de schimb, se reduc cu 12%, iar cantitățile subvenționate pentru export cu 7% pe perioada 2004 - 2006 pentru România și pe perioada 2000 - 2006 pentru UE).

Scopul principal al analizei s-a concentrat asupra următoarelor probleme:

- proiectarea și compararea plafoanelor tarifare consolidate pentru România și UE pentru anul 2006 considerând ipotezele cu privire la rezultatul mini-rundeii Millenium.
- identifica rețea țărilor terțe care vor fi afectate de armonizarea plafoanelor tarifare consolidate ale României cu cele din UE, în cazul în care acesta implică o creștere.
- estimarea valorii posibilelor compensații pe care UE trebuie să le plătească importatorilor non-europeni ca despăgubire pentru scăderea accesului pe piața din România în cazul în care aceștia o cer.

Pentru compararea tarifelor vamale consolidate pentru România și UE s-au folosit proiecțiile la nivelul anului 2006, estimate pe baza plafoanelor existente în ultimul an al Rundeii Uruguay respectiv anul 2004 pentru România și 2000 pentru UE. Analiza acestor proiecții reliefează faptul că România nu va crea probleme din punct de vedere al alinierii tarifelor, deoarece la majoritatea produselor se impun scăderi substanțiale ale acestora în momentul aderării. Produsele care fac excepție sunt: zahărul, citricele și bananele, a căror tarife vamale se situează sub cele ale UE.

În general, plafoanele tarifelor consolidate ale României sunt superioare celor ale UE. Aceasta înseamnă că s-ar putea ca așa-numita compensație să nu devină un domeniu sensibil pe durata negocierilor privind aderarea României la UE, cu excepția produselor menționate. Aceste trei produse au reprezentat aproximativ 20% din totalul importului de produse agricole și alimentare în anul 1997. Referitor la "produsele problemă" identificate, creșterea plafoanelor tarifare în momentul aderării la UE ar putea genera cereri de sume compensatorii (în conformitate cu articolul XXVIII din GATT) din partea exportatorilor tradiționali pentru România care nu sunt membrii UE.

Analizele au fost realizate pentru principalele linii tarifare ale produselor comercializate (42 pentru toate importurile) și pentru țările de origine din afara UE sau CEFTA. Rezultatele relevă faptul că, România nu va crea probleme UE în momentul aderării în ceea ce privește armonizarea tarifelor consolidate, motiv pentru care, UE s-ar putea să nu poată utiliza acest argument pe durata negocierilor de aderare pentru a cere compromisuri României în alte domenii. În general, pentru România alinierea va determina diminuarea tarifelor consolidate la majoritatea liniilor tarifare.

Cele mai multe dintre plafoanele tarifare ale României sunt superioare celor din UE astfel încât, eventuala reducere a acestora, în cazul aderării, ar constitui o problemă numai pentru producătorii interni. Pentru produsele ale căror plafoane sunt inferioare celor ale UE, compensarea importatorilor non-UE, poate constitui o problemă sensibilă pe durata negocierilor. Este cazul produselor: zahăr, banane și citrice (care împreună au reprezentat în 1997 aproximativ 20% din importurile României de produse agro-alimentare) ale căror tarife consolidate vor crește substanțial (la nivelul celor din UE) în momentul aderării. Deoarece pentru zahăr și banane, furnizorii sunt în majoritate din afara UE, aceștia ar putea cere compensații. Sumele estimate în ipotezele realizate nu sunt semnificative. Compensația a fost estimată prin diferența dintre plafoanele tarifare pre- și post-aderare, înmulțite cu valoarea importurilor din țările terțe pentru o perioadă de bază (în cazul nostru anul 1997). Valoarea compensației proiectate este de aproximativ 46 milioane USD. Principalul beneficiar este Republica Moldova cu 30 milioane USD (67% din valoarea totală). Suma totală a compensației nu este substanțială, de aceea acest aspect nu credem că va crea probleme pe durata negocierilor în vederea aderării.

Concluzia ce reiese din această analiză este că politica comercială în procesul de preaderare a României trebuie să se înscrie în cadrul general de liberalizare, conceput de OMC, care se bazează pe acorduri multilaterale. De aici decurge necesitatea orientării în special spre acorduri multilaterale mai mult decât o implicare în viitoare acorduri bilaterale și comerț preferențial.

Problema compensațiilor ar putea deveni mult mai spinoasă pentru alte țări candidate, care se vor confrunta, cu opusul problemei prezentate și anume cu aspectele induse de creșterea plafoanelor tarifare în momentul aderării.

În analiza sprijinului intern, principalele obiective au fost estimarea Măsurii Agregate de Sprijin în cadrul scenariului aderării și în cel al non-aderării precum și de a identifica produsele problemă, în cazul în care România va depăși angajamentele Runde Uruguay.

Pentru fiecare scenariu valoarea MAS a fost estimată pentru fiecare produs în parte și a fost comparată cu valoarea critică a angajamentelor calculate pe baza clauzei *de minimis* (10% din valoarea producției până în 2004 - cât timp România este încă o țară în curs de dezvoltare- și 5% în scenariile 1 și 2).

În cadrul scenariului aderării presupunem că plățile totale directe pentru cereale și carne de vită vor fi aplicate pentru România așa cum sunt ele aplicate în momentul de față celorlalte state membre.

Pentru scenariul aderării valoarea sprijinului intern s-a estimat la 4071 milioane ECU, din care plăți directe 1481 milioane ECU. Având în vedere că valoarea plăților directe depășește cu 65% valoarea critică *de minimis* a angajamentelor proiectate (5% din valoarea producției agricole pe produs, în anul 2006) este foarte probabil ca în toate scenariile regula *de minimis* să fie încălcată. Singurele excepții, care se încadrează în angajamentele proiectate, sunt floarea-soarelui, carnea de vită - în scenariul non-aderării, carnea de porc

și produsele avicole în scenariul aderării (acestea fiind produse care nu sunt sprijinite în UE).

Concluzia care se desprinde din această analiză este că pe viitor, măsurile de sprijin (dacă vor fi necesare) trebuie aplicate în sistem decuplat, așa cum se vor face probabil în viitor în UE conform cu prevederile Agendei 2000. Este clar faptul că interesul României va fi de a trece de la sistemul de plăți directe la cel decuplat, axat în special pe protecția mediului, a peisajului natural și pe ajustarea și dezvoltarea rurală. Totuși, dacă plățile directe din cadrul UE vor deveni cu adevărat decuplate, România ca beneficiar al unor astfel de plăți în momentul aderării nu va trebui să contabilizeze aceste sume și ca urmare se va putea încadra în valoarea angajamentelor sale *de minimis*,

Concluziile relevante rezultă și din analiza valorii subvențiilor și a cantităților subvenționate la export pentru produsele agricole din Lista angajamentelor Acordului pentru Agricultură din Runda Uruguay. Principalul obiectiv al acestei analize a fost de a evalua limitele în care:

- România se va încadra în angajamentele privind subvențiile la export la finele anului implementării acordului inițial al Runde Uruguay și anume în 2004;
- România va reuși să se încadreze în angajamente până în anul 2006, în cadrul celor două scenarii: aderare și non-aderare;
- România va crea probleme UE în ceea ce privește subvențiile la export și care sunt produsele vizate precum și amploarea pe care ar putea-o avea aceste probleme pe durata negocierilor de aderare? Care dintre cele două tipuri de angajamente este mai restrictiv: cheltuielile bugetare pentru subvenționarea exporturilor sau cantitățile subvenționate?

Angajamentele privind subvenționarea exporturilor a fost cel mai dificil domeniu de compromis din timpul negocierilor RU și probabil va fi la fel de restrictiv și la viitoarele negocieri. Motivele sunt legate de faptul că părțile contractante au monitorizat strict limitele acestor angajamente, deci teoretic ele ar trebui să reflecte corect situația pentru perioada de bază. Pentru o implementare flexibilă a acestor angajamente, în faza inițială de negociere, s-au obținut unele concesiuni care au facilitat etapizarea reducerilor și în același timp o moderație necesară a cantităților exportabile pentru a evita reducerea drastică a volumelor (între perioada de bază și perioada de implementare).

Un alt motiv îl constituie faptul că nu sunt permise noi subvenții la export, în afara listelor din Acordul pentru Agricultură inițial. Astfel produsele care au fost exportate fără subvenții pe durata perioadei de bază nu pot beneficia de subvenții pe viitor. În plus, angajamentele RU au impus o dublă disciplină care se referă atât la limitarea cheltuielilor bugetare cât și a cantităților subvenționate exportate. Angajamentele referitoare la cantități sunt mult mai restrictive. Conjunctura pieței mondiale influențată de creșterea prețurilor pentru unele produse agricole și scăderea prețurilor interne la principalii parteneri comerciali (ex. UE și SUA) au dus la scăderea cheltuielilor bugetare necesare

pentru o unitate de export. Aceasta a destins presiunea exercitată de procesul de îndeplinire a obligațiilor privind cheltuielile bugetare.

În lista inițială a României, angajamentele privind subvențiile la export au fost exprimate în lei în prețuri constante 1986-1989. Pentru realizarea proiecțiilor în termeni comparabili în condițiile eroziunii inflaționiste a fost necesară ajustarea valorilor. Angajamentele pentru finele anului 2004 au fost recalculate în prețuri reale 1997 exprimate în ECU, folosind o rată de schimb constantă. De asemenea, a fost necesară o dezagregare, care s-a operat în conformitate cu ponderea produsului individual în totalul exporturilor din capitolul reprezentativ din Sistemul Armonizat.

Analiza demonstrează că pentru România posibilitățile de subvenționare a exporturilor, prin angajamentele existente și prin cele viitoare sunt limitate în ipotezele prevăzute.

România se va confrunta cu probleme mult mai mari în ceea ce privește posibilele angajamente cu OMC ce vor rezulta din mini-runda Millenium, în cazul non-aderării decât în cel al aderării. Această situație se datorează faptului că UE, conștientă de constrângerile sale externe, a lansat propunerile din Agenda 2000 referitoare la reforma PAC care prevăd diminuarea subvenționării prețurilor la producător, măsură cu efect distorsionant asupra pieței. Ca efect al aplicării măsurilor de protecție în conformitate cu Agenda 2000, numărul de produse care depășesc acordurile referitoare la subvențiile la export vor scădea. În scenariul aderării, protecția la frontieră este aplicată efectiv doar la jumătate și se reflectă complet în prețurile de la producător (determinând astfel un răspuns din partea ofertei). Analiza restricțiilor la export reliefează că România va încălca totuși angajamentele. Această problemă se va adăuga la problemele financiare interne, în sensul că atât contribuabilii cât și consumatorii nu-și vor putea permite să plătească prețuri mai mari pentru alimente ca și să suporte costul acestor subvenții.

Orice fel de politică sau strategie care va susține prețurile la producător, la un nivel superior celui mondial, este foarte probabil că va cauza probleme. Este încă o dată întărită ideea că piața agricolă internă ar trebui să funcționeze la prețuri apropiate de nivelele mondiale, aceasta fiind și direcția propunerilor politice din cadrul Agendei 2000. În scenariul aderării, problemele României se vor diminua, datorită utilizării prețurilor prevăzute de Agenda 2000 pentru principalele produse, "produsele problemă" fiind: zahărul, vinul și brânza. Politica pe produs a UE pentru zahăr și vinuri nu a fost încă finalizată din punct de vedere al reformei, astfel că sunt posibile unele modificări ce pot apărea pe parcurs, schimbarea politicii vinurilor fiind deja avansată.

O altă dificultate cu care se va confrunta România, alături de alte țări candidate, va fi cea legată de transferarea către UE, în momentul aderării, a problemelor referitoare la surplusul pentru export având în vedere faptul că și Uniunea va fi supusă acelorași tipuri de presiuni externe privind angajamentele.

Amalgamarea angajamentelor României și UE în cazul aderării ar putea agrava situația, oricum dificilă a UE în ceea ce privește respectarea angajamentelor OMC numai pentru brânză și într-o mai mică măsură pentru zahăr.

Pe de altă parte în ipoteza creșterii anuale cu 3% a veniturilor populației din România, consumul de carne va crește conform proiecțiilor mai repede decât producția. În acest caz, după aderare, România ar putea avea un deficit pentru carne. Ținând cont de faptul că România va face parte din Piața Comună, aceasta va putea ușura într-o oarecare măsură problema pe care actualii membri ai UE o au în ceea ce privește îndeplinirea angajamentelor lor de subvenționare a exporturilor. România ar putea folosi acest argument în momentul viitoarelor negocieri pentru aderare atunci când vor fi discutate aspectele legate de comerț și angajamentele OMC.

Bibliografie selectivă

1. Mane, L. (1996): *The Compatibility of GATT Commitments of the Czech Republic with those of the EU: Potential Accession Issue*. PAU, Prague.
2. Marin, D. Popescu, C. Bara, S. Rusali, M - *Analiza Reformei Comerciale și Impactul Asupra Produselor Sensibile*, București, martie 1998
3. Teșliuc, E. (1996): *Regimul Comercial cu produse agricole în România*. World Bank Resident Mission, România.
4. Centrul Român de Comerț Exterior- *Regimul comercial agricol și fluxurile comerciale 1994-1997*, București, 1998
5. *European Commission - Agenda 2000 - Commission Proposal*, Brussels, 1997/98
6. *European Commission, DG VI - Agricultura/ Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries*, Brussels, 1997
7. *European Commission - GATT and European Agriculture - CAP Working Notes 1995*
8. Ministerul Industriei și Comerțului - *Ghidul de utilizare a tarifului vamal de import al României*, București, 1998
9. *Ministry of Agriculture and Food-Changes in the Romanian Agricultural and Food Sector*, Report, Bucharest, 1997
10. *OECD - The Agricultural Outlook 1998-2003*, Paris, 1998
11. *OECD - The Uruguay Round - A Preliminary Evolution of the Impacts of the Agreement on Agriculture in OECD Countries*, Paris, 1995
12. *Uruguay Round of Multilateral Negotiations -Marrakech –Schedule LXXX-European Communities, Part I, Most Favored Nation Tariff, Section I, Agricultural Products, Section I, Tariffs*, 15 April 1994



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 18-19/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

**MARKETINGUL ECOLOGIC - CONCEPTE,
PRACTICI
ȘI OPORTUNITĂȚI DE PIAȚĂ**

– Partea I –

Prof. dr. Camelia CĂMĂȘOIU
Marina RUDĂREANU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE	653
1. DEFINIȚIE ȘI CONCEPT	656
1.1. De la marketing, la marketing ecologic	656
2. STRATEGIA ȘI PROGRAMUL DE ACȚIUNE	662
2.1. Mixul de marketing ecologic	662
2.2. Ciclul de viață al produsului și impactul asupra activității de marketing ecologic.	672
2.3. Marketing ecologic internațional	675
3. PIAȚA MONDIALĂ A BUNURILOR ȘI SERVICIILOR ECOLOGICE, SEGMENT IMPORTANT AL MARKETINGULUI	682
4. POSIBILITĂȚILE ȘI DIFICULTĂȚILE ÎN ACTIVITATEA DE ECOMARKETING ÎN ROMÂNIA	694
BIBLIOGRAFIE	702

CUVÂNT ÎNAINTE

Prezenta lucrare a fost elaborată în cadrul unui contract de cercetare mai amplu încheiat între Institutul de Economie Națională și Ministerul Cercetării și Tehnologiei, prin care s-a încercat să aducem contribuții la definirea unor concepte noi din economia și managementul mediului, precum și găsirea unor modalități pentru aplicarea acestora la condițiile din România.

Conceptul de ecomarketing face, în prezent, obiectul unor dezbateri frecvente pe plan internațional. Derivat din conceptul general de marketing, ecomarketingul prezintă nu numai un interes teoretic, ci și practic.

Tot mai mulți operatori economici și manageri recunosc necesitatea includerii mediului înconjurător în rândul factorilor principali de producție, situându-se pe același plan cu resursele materiale și umane, capitalul acumulat și cu tehnologiile informatice de vârf. Promovarea producției "curate", a ecotehnologiilor celor mai performante, a echipamentelor și instrumentelor nepoluante de tip preventiv, ca și de tip curativ tinde să se generalizeze în interesul dezvoltării economice și a protecției mediului pentru generația prezentă și viitoare.

În contextul dezvoltării durabile, promovarea bunurilor și a serviciilor ecologice, respectiv producția și valorificarea acestora în condiții de piață profitabilă ținând seama atât de comportamentul și preferințele consumatorilor cât și de orientarea cererii pentru asemenea produse, constituie preocupări dintre cele mai importante în toate țările dezvoltate. Aceste preocupări se orientează în două direcții: în primul rând, sunt centrate în jurul creării unei piețe interne competitive, prin dezvoltarea unei industrii naționale ecoeficiente, care să promoveze bunurile și serviciile ecologice în funcție de dorințele, aspirațiile și interesele consumatorilor; în al doilea rând, se urmărește dezvoltarea unei piețe externe prin intermediul fluxurilor comerciale sau al transferului de tehnologii "curate", bunurile și serviciile ecologice dovedindu-se a fi, în prezent, segmentul de piață cel mai eficient.

Lucrarea de față își propune să ofere un cadru conceptual cu privire la marketingul ecologic, ceea ce poate constitui un prilej de reflecție prealabilă materializării sale practice, venind astfel în întâmpinarea cerințelor de a găsi explicații și soluții în activitatea de management și de marketing.

Studiul este structurat în două părți. În prima parte (I) se abordează conceptul de eco-marketing, pornind de la conceptul general de marketing. Sunt evidențiate caracteristicile marketingului ecologic în comparație cu marketingul global, marketingul social, mixul de marketing. De asemenea, se precizează principiile care stau la baza operaționalizării activităților respective.

În continuare, lucrarea se referă la strategia și programul de eco-marketing, precum și la unele experiențe internaționale vizând valorificarea pe plan extern a bunurilor și serviciilor ecologice.

Partea a doua a lucrării (II) este consacrată reglementărilor legislative și instituționale, ca și instrumentelor de aplicare a acestora la elaborarea strategiilor și programelor de marketing ecologic în țările membre ale Uniunii Europene. Un

accent aparte se pune pe instrumentele de reglementare precum: standardizarea, normele de emisii, interdicții, delegații, preluare și prescripții cu privire la materialele reciclate, marcarea ecologică, fiscalitatea, acordurile și înțelegerile voluntare de tip parteneriat între sectorul public și privat, politicile de finanțare a investițiilor cu caracter ecologic etc.

În final se analizează unele posibilități și oportunități, pe plan intern și extern, care concură la derularea și dezvoltarea unor activități de marketing ecologic în România.

Având convingerea că cele prezentate în lucrare nu reprezintă decât un început, mulțumim tuturor ce vor dori, ca prin observații și sugestii, să ni se alăture pentru continuarea cercetărilor.

Autorii

Ecomarketingul - una din abordările cele mai recente ale teoriei și practicii economice - face în prezent, obiectul unor dezbateri tot mai frecvente pe plan internațional. Derivat din conceptul global de marketing - care se bucură de recunoaștere universală - acest concept, mai puțin cunoscut și abordat în literatura de specialitate, prezintă un interes deosebit, mai ales în rândurile teoreticienilor și specialiștilor ale căror preocupări sunt axate pe promovarea bunurilor și serviciilor ecologice în perioada de tranziție la economia de piață, în contextul creșterii economice și dezvoltării durabile.

Deteriorarea continuă a mediului înconjurător - urmare a intensificării fără precedent a activităților economice cu implicațiile și efectele lor nocive au schimbat optica gândirii internaționale, ducând la conștientizarea pericolelor pe care le prezintă poluarea pentru viitorul omenirii și reconsiderarea politicilor adoptate prin integrarea problemelor de protecție a mediului în programele de dezvoltare economică. Sfidările tot mai numeroase ridicate de mediul înconjurător au condus astfel, la adoptarea și aplicarea de urgență a unor politici, mecanisme și instrumente de promovare a exigențelor dezvoltării durabile în obiective operaționale cu caracter ecologic, mediul înconjurător devenind o prioritate politică de vârf. În aceste condiții, termeni precum "management ecologic", "ecobusiness", "ecoindustrie", "ecotehnici și ecotehnologii" și de curând "ecomarketing" s-au impus și au evoluat potrivit obiectivelor practicii economice, în interesul protecției mediului și asigurării desfășurării normale a evoluției dezvoltării durabile. Bunurile și serviciile ecologice puse în slujba protecției mediului și sănătății umane și dezvoltarea pieței acestor produse prin intermediul activității de marketing au devenit astfel, domenii ale preocupărilor cele mai importante în actuala etapă de dezvoltare economică și socială a fiecărei țări. Asemenea preocupări se orientează, pe de o parte, spre crearea unei piețe competitive prin dezvoltarea unei ecoindustrii ecoeficiente, care ținând seama de interesele și preocupările consumatorilor și utilizatorilor, să influențeze comportamentul acestora spre bunuri și servicii ecologice performante; pe de altă parte, preocupările se orientează spre crearea și dezvoltarea unei piețe externe prin intermediul fluxurilor comerciale internaționale și al transferului de tehnici și tehnologii moderne de protecție a mediului, de schimb de informații, "savoir-faire" și tot ceea ce caracterizează activitatea de ecomarketing, bunurile și serviciile ecologice dovedindu-se a fi, în prezent, segmentul de piață cel mai dinamic și competitiv.

Lucrarea de față își propune astfel, să ofere, în primul rând, un cadru conceptual cu privire la marketingul ecologic, care să constituie un prilej de reflecție prealabilă materializării sale practice. În acest sens, în prima parte va fi abordat un punct de vedere mai mult sau mai puțin original, cu privire la definiția și conceptul de ecomarketing, pornind de la conceptul de marketing global, așa cum a fost el formulat și îmbunătățit în lucrările principalilor teoreticieni și specialiști în marketing. De asemenea, vor fi abordate criteriile

care stau la baza acestui concept și implicațiile economice și sociale ale activităților specifice ecomarketingului.

Partea a doua a lucrării se axează pe strategia ecomarketingului și programul său de acțiune pe toate etapele care caracterizează această activitate pe tot parcursul ciclului de viață al unui produs ecologic, respectiv, producție-preț-promovare-piață. În continuare va fi abordată piața internă și externă de bunuri și servicii ecologice pe grupe de țări și zone geografice - segment important al activității de ecomarketing, ultimele capitole fiind rezervate evidențierii unor oportunități de piață pentru România și respectiv, impactului politicilor, mecanismelor și instrumentelor de protecție a mediului în țările vest-europene asupra activității de marketing ecologic.

1. DEFINIȚIE ȘI CONCEPT

1.1. De la marketing, la marketing ecologic

Dacă până la începutul secolului actual, piața, politicile comerciale și concurența au fost abordate, mai ales, prin prisma teoriei economice, după această dată, evoluția marcată în dezvoltarea economică a dobândit treptat un caracter tot mai complex, simțindu-se nevoia unei reconsiderări. Apariția și dezvoltarea conceptului de marketing - curent de origine anglo-saxonă care privilegiind piața semnifică acțiunea orientată spre piață, a însemnat de fapt, trecerea de la abordarea direcționată spre factorul operațional (producție) și profiturile realizate din comercializarea produselor, spre o abordare multilaterală de orientare managerială. Teoria economică a fost îmbogățită astfel, prin abordarea de noi concepte, respectiv, conceptul de "marketing-mix" aparținând economistului nord-american J.E.Mc.Carty./1/ Potrivit acestui concept, atingerea anumitor obiective poate fi realizată prin utilizarea unor funcții cunoscute sub denumirea "celor 4P", respectiv: Produs-Preț-Promovare (Comunicare)-Piață (Distribuție), precum și a Marketingului-Management care fundamentează aceste funcții pe baza unor decizii.

Dar, ceea ce a revoluționat cu adevărat conceptul de marketing a fost noua abordare cu privire la comportamentul cumpărătorului, care atestă faptul că, strategia de marketing se fundamentează pe prospectarea în prealabil a pieței, respectiv, pe cunoașterea punctului de vedere al consumatorului și utilizatorului final, care exercită o influență deosebită asupra activității producției și a realizării obiectivelor de comercializare. Așa cum subliniază economiștii francezi P.L.Dubois și A.Jolibert /2/ în lucrările lor, evoluția conceptului de marketing marchează "trecerea de la societatea de producție" - care corespunde unei perioade în care obiectivul principal al producției unei

întreprinderi era satisfacerea nevoilor fundamentale ale consumatorilor prin valorificarea acestora pe piață - "la societatea de consum" - în care producția nu numai că depășește cu mult nevoile stringente ale populației dar nu poate supraviețui concurenței decât ținând seama de preferințele și interesele consumatorilor.

În accepțiune universală, marketingul este definit ca fiind totalitatea eforturilor întreprinderii orientate spre satisfacerea nevoilor de consum, corespunzătoare dorințelor și aspirațiilor consumatorilor și utilizatorilor finali, dar și realizării unor profituri. În această optică, marketingul acoperă toată gama de bunuri și servicii, indiferent de obiectul folosirii lor. În contextul evoluției și dezvoltării fără precedent a activităților economico-sociale și a sporirii gradului de interdependență a economiilor pe plan mondial, s-a simțit nevoia extinderii domeniului marketingului, la cvasi-totalitatea activităților care se desfășoară în cadrul organizat, fapt ce a dat naștere la marketingul global, dar și o orientare a marketingului spre activități strict specializate. În prezent, domeniile sale de aplicare sunt dintre cele mai diverse. Astfel, de la marketingul activităților economice, în ansamblu s-a ajuns la marketingul activităților financiar-bancare /3/ și de asigurare /4/, la marketingul serviciilor publice /5/, marketingul politic /6/, marketingul religios /7/ și nu în ultimul rând, la marketingul ecologic și odată cu aceasta, la apariția de noi concepte corespunzătoare fiecărei activități.

Extinderea domeniilor de acțiune ale marketingului, de la satisfacerea nevoilor și preferințelor imediate ale consumatorilor, la asigurarea bunăstării pe termen lung a întregii colectivități, respectiv, a societății în ansamblu, a condus la implementarea conceptului mai larg de marketing societal sau social, din care face parte de altfel și ecomarketingul prin obiectivele pe care și le propune. Astfel, stringența rezolvării problemelor vizând protecția mediului înconjurător, ca urmare a presiunilor exercitate de substanțele și emisiile poluante a condus la adoptarea și implementarea unui nou concept, care reprezintă un segment important al activității de marketing - cel al marketingului ecologic. Orientat cu precădere spre bunuri și servicii ecologice această activitate specifică acoperă o gamă variată de produse ale ecoindustriei, tehnici și tehnologii nepoluante, cunoscute sub denumirea de tehnici și tehnologii "curate" de producție sau echipamente, instalații și instrumente de supraveghere și control ("end of pipe"), diverse activități orientate spre gestiunea deșeurilor, servicii cu caracter ecologic, activități de informare, educare, pregătire în tehnicile și tehnologiile cele mai performante sub aspectul ecoeficienței, precum și bunuri de larg consum, de folosință mai mult sau mai puțin îndelungată, denumite și ecoproduse sau produse "verzi".

Privit prin prisma bunurilor și serviciilor în general, ecomarketingul nu se deosebește, din punct de vedere al concepției și materializării sale în strategia cunoscută a mixului de marketing, în sensul că, utilizează aceleași funcții și criterii care caracterizează strategia și programul de acțiune ale unei

întreprinderi. Sub aspectul sferei de cuprindere și al specificității, ecomarketingul se deosebește de marketing în general, prin faptul că, se referă numai la bunuri și servicii ecologice, indiferent dacă este vorba de bunuri de larg consum sau bunuri industriale.

Un alt aspect care diferențiază conceptul și activitatea de ecomarketing de cele ale marketingului în ansamblu este cel cu caracter social și durabil. Astfel, ecomarketingul, ca parte componentă a marketingului în general și a marketingului societal, în special, ia în considerare atât nevoile și preferințele imediate ale consumatorilor, cât și bunăstarea și interesele de protejare a acestora și a mediului înconjurător pe termen lung, indefinit.

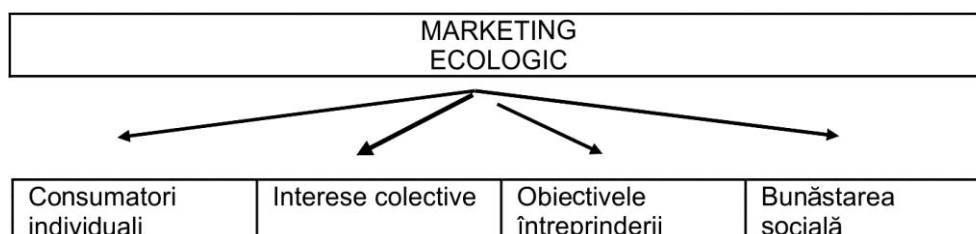
În acest context marketingul ecologic se conduce după mai multe criterii:

- caută să creeze consumatorilor orice satisfacție care să contribuie la calitatea vieții în mod permanent și pe termen nelimitat;
- caută în mod constant și permanent să ofere consumatorilor și utilizatorilor finali, bunurile și serviciile ecologice cele mai performante sub aspectul protecției mediului și sănătății, respectiv, în expresie de nevoi stringente, preferințe (aspectoase, plăcute, sănătoase), dar și ecoeficiente, avantajoase atât sub aspectul eficienței economice (profituri și prețuri avantajoase), cât și sub aspect ecologic;
- influențează, preîntâmpină și orientează consumul spre acele produse care protejează generația actuală dar și generațiile viitoare sub aspectul resurselor, dar și al mediului în care acestea viețuiesc. În această situație activitatea de ecomarketing ține seama atât de costurile sociale pe care le implică, cât și de efectele pe termen lung ale activității de producție.

În expresia sa cea mai sintetică, ecomarketingul fundamentat pe principiile managementului economic, invită deci, ca la elaborarea deciziilor întreprinderii să se țină seama de următoarele:

- dorințele și aspirațiile consumatorilor;
- interesele colectivității vizând protecția mediului;
- obiectivele întreprinderii;
- bunăstarea socială.

Figura 1 - Direcțiile de orientare ale marketingului ecologic



Sursa: Paul Van Vracen, Brigitte Bouton, "Les fondaments du marketing", Entreprise, Paris, 1994.

În acest context, activitatea de ecomarketing se află în strânsă legătură cu politicile, mecanismele și instrumentele de protecție a mediului. Întreaga gamă a legislației și reglementărilor în vigoare cu privire la protecția mediului, normele și standardele naționale și internaționale de emisie, permise și autorizații, stimulente fiscale și financiare, restricții, amenzi și penalizări, potrivit principiului "poluatorul plătește" ș.a. au un impact direct asupra activității ecomarketingului chemat să promoveze bunuri și servicii ecologice ecoeficiente.

Conceptul de ecomarketing poate fi astfel definit ca totalitatea eforturilor și mijloacelor de acțiune orientate spre promovarea permanentă a bunurilor și serviciilor ecologice cele mai actuale care să asigure bunăstarea individuală și colectivă, ținând seama de directivele pe termen lung de protecție a mediului și sănătății umane, dar și de obiectivele întreprinderii.

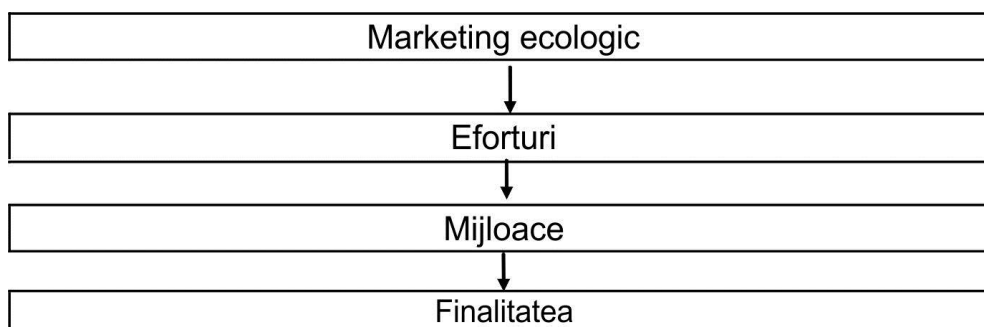
Întregul set de activități orientate spre producție, adaptare, inovare tehnică și tehnologică, promovare și desfacere de bunuri și servicii ecologice transpuse în strategia și programul de acțiune al întreprinderii constituie domenii de acțiune ale activității de marketing ecologic. Schematic, aceste activități ar putea fi redate în figura 2.

Din cele de mai sus rezultă faptul că, datorită particularității sale specifice - orientarea strictă spre bunuri și servicii ecologice - activitatea de ecomarketing acoperă o multitudine de asemenea produse care pot fi clasificate astfel:

- a) Potrivit destinației:
 - bunuri și servicii ecologice de larg consum (alimentare, nealimentare);
 - bunuri și servicii industriale;
- b) După modul de folosință:
 - bunuri de folosință imediată;
 - bunuri și servicii industriale de folosință îndelungată;
- c) După interesul urmărit:
 - bunuri și servicii de interes individual;
 - bunuri și servicii de interes colectiv sau social.

De asemenea, activitatea de marketing ecologic se poate desfășura la nivel micro (întreprindere) sau macro (societate în ansamblu) după obiectul activității, întreprinderii sau organizației, respectiv cele cu scop lucrativ (producție) sau nelucrativ (servicii, organizații neguvernamentale ș.a.).

Figura 2 - Marketing ecologic



Conceptul de ecomarketing este tot mai mult luat în considerare de către managerii a căror activitate se orientează spre producția și valorificarea bunurilor și serviciilor ecologice. Succesul operațiunilor lor va depinde astfel, de modul în care vor fi capabili să utilizeze, să interpreteze și să aplice informațiile cu privire la protecția mediului înconjurător și a sănătății umane. În acest sens, respectarea celor patru legi informale ale ecologiei, elaborate încă din 1971 de către economistul nord-american Barry Commoner, pot constitui din acest punct de vedere un punct de pornire în activitatea desfășurată de management al ecomarketingului. Astfel, autorul, în cunoscuta sa lucrare /8/, subliniază faptul că, întreaga activitate de marketing ecologic ar putea eșua dacă responsabilii însărcinați cu aceasta ar ignora cele patru legități specifice ecologiei cum sunt:

1. Nimic nu este întâmplător, orice lucru este legat de un altul;
2. Orice lucru are rostul său;
3. Natura știe mai bine;
4. Nu există un lucru mai plăcut ca un prânz gratuit. Orice lucru important are un cost.

Aceste legități transpuse în limbajul marketingului sugerează că, orice firmă care desfășoară o activitate oarecare poate să provoace poluare, prevenită, controlată, redusă sau eliminată. Sarcina managerului de ecomarketing va trebui să fie aceea de influențare a producției, prin cunoașterea realității problemelor ecologice și acționarea potrivit obiectivelor de protecție a mediului și a sănătății populației.

Se poate spune astfel că, activitatea de marketing ecologic reprezintă de fapt transpunerea în practică a conceptului de ecomarketing, respectiv,

ansamblul activităților care dirijează, influențează și promovează fluxul de bunuri și servicii ecologice, pe parcursul întregului ciclu de viață al produsului, de la producție până la utilizarea sa finală, depozitarea (deșeurilor) sau reciclarea lor.

Cunoașterea acestor aspecte fără acțiunea de implementare în strategia și programul de acțiune ale ecomarketingului rămâne fără obiect.

2. STRATEGIA ȘI PROGRAMUL DE ACȚIUNE

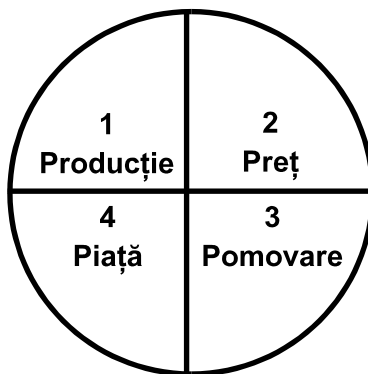
2.1. Mixul de marketing ecologic

Strategia și programul de acțiune ale ecomarketingului constituie una din cele mai importante aspecte ale activității de marketing și reprezintă de fapt implementarea practică a conceptului.

Apariția noului concept de marketing-mix - aparținând economistului nord-american Mc.Carty - a revoluționat teoria economică, principiile și funcțiile enunțate putând fi aplicate în activitățile economice cu scop lucrativ. Transpuse la nivelul bunurilor și serviciilor ecologice aceasta înseamnă că, strategia și programul de acțiune ale acestui segment de piață pot fi concepute prin stabilirea obiectivelor pornind de la cele patru funcții "P" enunțate de părintele acestui mix, respectiv: Producție-Preț-Promovare-Piață.

În această viziune, strategia mixului de marketing ecologic poate fi sintetizată ca și a marketingului global, fiecare etapă având însă particularități bine definite.

Figura 3 - Strategia mixului de marketing ecologic



Trebuie precizat faptul că, într-o întreprindere având scop lucrativ, strategia de marketing ecologic constituie o activitate extrem de complexă, putând să includă atât sectoare de producție, cât și cele de reproducție (înlocuirea produselor uzate sau a părților din produse, precum și reciclarea sau recondiționarea deșeurilor). Aceste activități sunt considerate însă activități complementare strategiei ecomarketingului întreprinderii care promovează procesul de producție inițial.

Strategia de marketing ecologic face parte integrantă din procesul de management de piață al strategiei globale a întreprinderii. Elementele principale ale unei asemenea strategii globale axate pe producția și valorificarea bunurilor și serviciilor ecologice sunt redată în schema 4.

Alături de schema de ansamblu a **managementului** de producție al întreprinderii sunt elaborate strategii pe toate etapele care caracterizează activitatea de marketing ecologic, potrivit celor patru funcții de "P": Producție-Preț-Promovare-Piață.

Schema 4 - Procesul de conducere a strategiei de piață al unei întreprinderi producătoare de bunuri și servicii ecologice

I. ANALIZE EXTERNE	II. ANALIZE INTERNE
1. Analize de consum	1. Analize de performanță
2. Analize de competitivitate	2. Revizuirea strategiei
3. Analize industriale	3. Obiective
4. Analize conjuncturale	4. Organizarea internă
	5. Analize de cost
	6. Resurse financiare
	7. Forțe și slăbiciuni
III. OPORTUNITĂȚI, CARACTERISTICI ȘI DEFINIREA PROBLEMELOR STRATEGICE	IV. STRATEGIA FORȚELOR ȘI SLĂBICIUNILOR PROBLEME ȘI OBSTACOLE
V. IDENTIFICAREA OPȚIUNILOR STRATEGICE	
VI. MISIUNEA SPECIFICĂ	
VII. IDENTIFICAREA ALTERNANȚELOR STRATEGICE	
VIII. OPȚIUNEA STRATEGICĂ	
IX. IMPLEMENTAREA PLANULUI	
X. REVEDEREA STRATEGIEI ȘI EVENTUALA MODIFICARE	

Sursa: H.D. Hutt, "Industrial Management", New York, 1994.

2.1.1. Strategia Produsului

În accepțiunea marketingului ecologic, produsul reprezintă expresia fizică a răspunsului întreprinderii la cerere. Din acest punct de vedere un produs destinat pieței nu este reprezentat doar de materia primă, tehnicile și tehnologiile care concură la fabricarea lui ci și de un complex de măsuri corespunzătoare nevoilor și intereselor clienților, respectiv de capacitatea și capabilitatea întreprinderii de a face față concurenței, de potențialul său de comercializare, precum și de resursele sale financiare. În afara acestor elemente, strategia produsului implică și luarea în considerare a caracteristicilor și performanțelor ecotehnice și ecotehnologice sugerate de cerere, precum și unele opțiuni psihologice de influențare a cererii care determină alegerea

formeii, a designului, a ambalajului, a mărcii produsului, a calității, termen de valabilitate ș.a. Toate aceste aspecte care concură la fabricarea produsului și valorificarea competitivă pe piață conferă strategiei produsului rolul conducător în desfășurarea strategiei de marketing ecologic, determinând buna derulare a acesteia în etapele următoare.

Principalele obiective urmărite în strategia produsului sunt următoarele:

- conceperea și producerea unor produse/servicii compatibile cu protecția mediului și a sănătății umane;
- realizarea unei duble eficiențe, respectiv eficiență economică și eficiență ecologică;
- substituirea unor resurse epuizabile cu altele având performanțe calitative comparabile;
- realizarea unor produse performante din punct de vedere al protecției mediului și sănătății populației;
- influențarea din start a cererii în sensul prezentării produselor sub o formă atractivă pentru client, atât sub aspecte de calitate și de preț, cât și sub aspectele psihologice.

Deciziile luate cu privire la strategia produsului și atingerea obiectivelor stabilite sunt influențate de o multitudine de factori, printre care:

- importanța produsului în cadrul strategiei de ecomarketing;
- cererea directă sau derivată de asemenea produse, atât pe piața internă, cât și pe cea externă;
- caracteristicile și performanțele ecotehnice și ecotehnologice ale produsului;
- ciclul de viață al produsului;
- ecoeficiența produsului;
- importanța activității de cercetare-dezvoltare în promovarea marketingului ecologic.

2.1.2. Prețul

În expresie de marketing, prețul reprezintă o reflectare a valorii produsului într-o perioadă determinată de timp, procesul de prețuire constând în definirea acestei valori și exprimarea sa în unități monetare.

Prețul constituie singura etapă a activității de marketing ecologic care produce venit, toate celelalte etape fiind generatoare de cheltuieli de producție, de inovare, de investiții, de promovare/comunicare și distribuire.

În procesul de stabilire a prețului de marketing al bunurilor și serviciilor de protecție a mediului trebuie să se țină seama de mai multe aspecte, printre care:

- condițiile de piață;
- capacitatea producției excedentare;
- prețurile competitive;

- prețul materialelor substituibile;
- durata ciclului de viață al produsului;
- ritmul de penetrare pe piață;
- dimensiunea pieței;
- fluctuația prețurilor pe piață;
- reacția competitorilor față de modificarea prețurilor;
- caracteristicile de calitate ale produsului;
- ecoeficiența produsului ș.a.

Tabelul 1 prezintă sub o formă sintetică principalii factori și caracteristicile care concură la stabilirea prețului de marketing al bunurilor și serviciilor ecologice.

Tabelul 1 - Principalii factori și caracteristici care influențează procesul de stabilire a prețului bunurilor și serviciilor ecologice

Nr.crt.	Factori	Caracteristici
1	Evaluarea prețului	În oferta de preț, evaluarea are o importanță crucială; în alte situații prețul poate fi mai puțin important decât calitatea, performanțele tehnice și tehnologice etc.
2	Elasticitatea cererii	Elastică sau inelastică, depinzând de ofertele competitive
3	Competitivitatea ofertei	Un procent ridicat de vânzări furnizează forme variate de oferte competitive
4	Preț negociat	Situație frecventă cu ocazia încheierii de contracte
5	Lista de prețuri	Deși utilizată frecvent în activitatea de marketing ecologic, cumpărătorii o ignorează
6	Reducerile de preț	Depind de cantitatea de bunuri achiziționate, tipul de clienți, nivelul creditului
7	Asistența financiară acordată de distribuitor	Poate lua forma leasingului sau alte forme

Nivelul maxim acceptabil al prețului de cumpărare este dat de diferența dintre beneficiile percepute și celelalte costuri, altele decât prețul. Formula aplicată stabilirii prețului de marketing în cazul valorificării unor echipamente și tehnologii de protecție a mediului este următoarea:

$$\begin{aligned} \text{Prețul de ecomarketing} &= \text{Prețul de cumpărare} + \text{costul achiziției} + \text{costul} \\ &\quad \text{transportului} + \text{costul instalării} + \text{costul manipulării} + \text{riscul}; \\ \text{Beneficiile percepute} &= \text{caracteristici fizice; caracteristici de servicii; suport} \\ &\quad \text{tehnic.} \end{aligned}$$

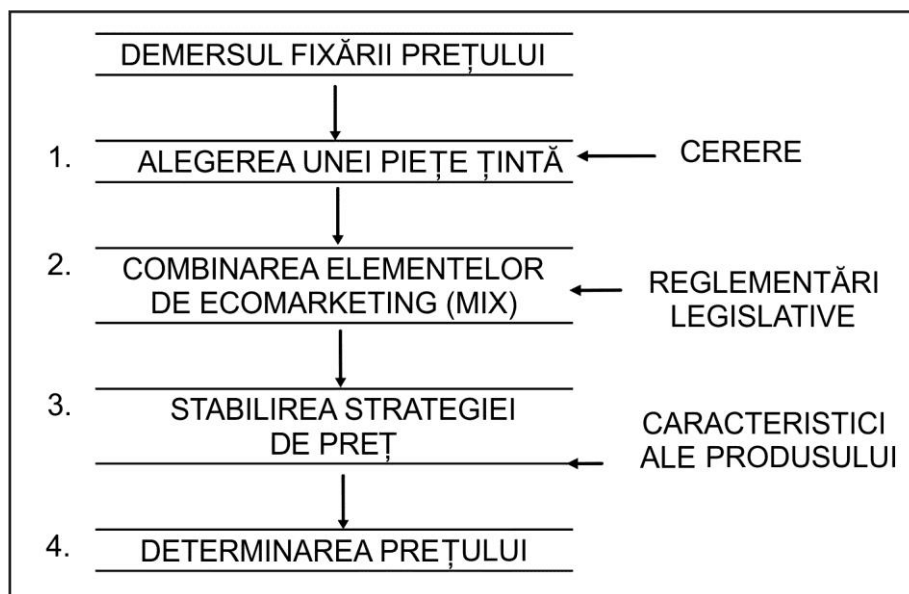
Criteriul necesar aplicat de client pe durata activității de investigare în achiziționarea și implementarea utilajelor și tehnologiilor care pot reduce

consumul material și de energie, cu impact benefic asupra mediului înconjurător constituie de fapt ecoeficiența. Ea reflectă relațiile între investiții și rezultate ca urmare a implementării unui angajament special tehnico-organizațional pe o anumită perioadă.

Se estimează că aproximativ 51% din întreprinderile vest-europene evaluează prețul de marketing al bunurilor și serviciilor ecologice potrivit acestei metode de calcul. Etapele parcurse până la stabilirea prețului produsului pot fi rezumate în schema nr. 5.

În procesul de stabilire a prețurilor și serviciilor ecologice trebuie să se țină seama întotdeauna de constrângerile sau stimulentele cuprinse în legislația și reglementările în vigoare. Intervenția statului în mecanismele de stabilire a prețurilor este justificată, pe de o parte, de necesitatea de a controla evoluția prețurilor într-o perioadă de inflație ridicată, iar pe de altă parte, de necesitatea de a restabili rolul de regulator al pieței și de întărire a liberei concurențe.

Schema 5 - Etapele stabilirii prețului de marketing al unui ecoprodus



În primul caz, statul utilizează anumite tehnici de control al prețurilor prin intervenții rigide și restrictive, printre care: blocarea, plafonarea prețurilor cadru sau fixarea marjelor. În situația evoluției prețurilor, statul poate interveni cu instrumente mai suple cum sunt: politici contractuale, semilibertate sau libertate supravegheată a evoluției prețurilor.

În cel de-al doilea caz, instrumentele utilizate în reglementarea prețurilor, astfel încât să încurajeze libera concurență, statul intervine în cazul practicării unor prețuri discriminatorii prin ridicarea nivelului prețurilor minimale.

Pentru facilitarea și stimularea achiziționării de ecotehnici și ecotehnologii, ofertanții practică de obicei anumite metode care constituie alternative la cumpărările cash, respectiv, acordarea de credite pe termen lung sau leasingul (concesiune/închiriere). Condițiile de acordare a creditelor pot avea un caracter preferențial pentru a genera noi oferte. Tratatul preferențial sub forma reducerilor de taxe la import, constituie însă, monopol de stat. Transferul de know-how tehnologic, care oferă brevete, licențe etc. la prețuri relativ reduse, pot fi facilitate prin participarea țării la organisme și organizații sau acorduri internaționale axate pe probleme de mediu și aflate sub auspiciile O.N.U., C.E.E. ș.a. organizații.

Leasingul, de asemenea, constituie o formă importantă de promovare a bunurilor și serviciilor ecologice, în special, a echipamentelor și instalațiilor de protecție a mediului. În prezent, prin intermediul acestui instrument se valorifică cca. 20% din vânzări, media de creștere fiind de 10% pe an.

Din punct de vedere al producătorului, această formă de comercializare creează un avantaj pe piață, în sensul că, atrage clienții care nu dispun de suficiente mijloace financiare.

2.1.3. Promovare - Comunicare

În activitatea de ecomarketing, promovarea - cuvânt, de asemenea, de origine anglo-saxonă, "promotion" - cuprinsă în cele patru elemente ale mixului, reprezintă ansamblul acțiunilor capabile să determine o creștere rapidă, dar provizorie a vânzărilor, prin atribuirea unui avantaj semnificativ, atât ofertantului, cât și distribuitorului și consumatorului (utilizatorului).

Deși unii autori, printre care Ph.Kotter și G.H.G. Mc.Dougall /9/ consideră promovarea vânzărilor ca fiind o activitate concepută pentru a înlătura fidelitatea față de o marcă, iar publicitatea, o activitate orientată spre crearea fidelității față de o nouă marcă, A.Lassegul /10/ îi atribuie o sferă de cuprindere mai largă. Astfel, în accepțiunea sa, obiectivul principal urmărit prin activitatea promoțională este cel de creare a cererii de bunuri și servicii ecologice pe termen scurt - datorită schimbărilor provocate de evoluția progresului tehnico-științific - precum și de creare a stocurilor la distribuitor, pentru a atrage pe termen lung cumpătorii.

Acțiunile promoționale se materializează în folosirea a numeroase tehnici și metode care permit flexibilitatea și adaptabilitatea politicilor și strategiilor de marketing ecologic. Printre cele mai utilizate metode și tehnici de promovare se numără următoarele:

1. Personalul de vânzare cu atribuții de:
 - ecomarketing direct;

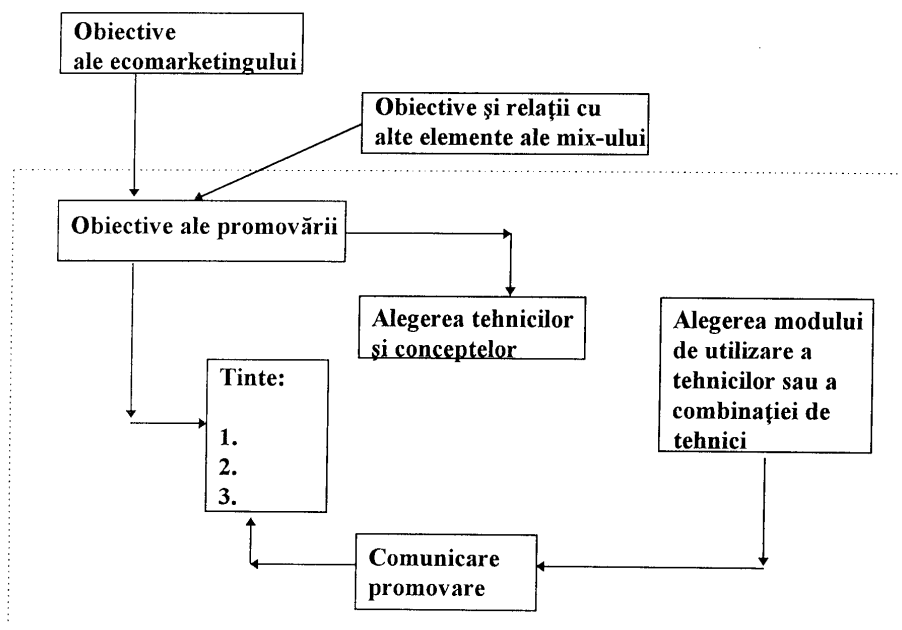
- explicații comerciale și ecologice;
- prezentări;
- adunări, comunicări, instruire;
- telemarketing ecologic.
- 2. Acțiuni de promovare a vânzărilor:
 - demonstrații/încercări;
 - oferte gratuite de bunuri (limitate);
 - acorduri cu privire la achiziționarea unei anumite cantități de bunuri, însoțită de unele avantaje;
 - reduceri de preț;
 - târguri, expoziții;
 - publicitate;
 - jocuri și concursuri etc.
- 3. Anunțuri, informări, prezentări:
 - explicații comerciale corecte;
 - conferințe și simpozioane;
 - telemarketing ecologic;
 - cataloage și liste;
 - broșuri și pliante;
 - material audio-vizual.
- 4. Publicitate:
 - relații publice;
 - seminarii;
 - comunicări, conferințe;
 - presă, radio, TV etc.

Schematic, locul activității de promovare în procesul de marketing ecologic se prezintă astfel (schema 6).

Personalul de vânzare constituie grupul dominant al activității promoționale. Extinderea aplicării acestor instrumente depinde de abordarea individuală și stilul specific al întreprinderii.

Publicitatea, una din tehnicile principale de promovare a bunurilor și serviciilor ecologice are, în primul rând, rolul de creare a pieței și consolidării imaginii firmei, reputația sa prezintă și viitoare față de client. Ea reprezintă, de asemenea, o importanță deosebită în desfășurarea normală a activității întreprinderii, precum și în negocierile cu clienții, informând asupra existenței și tipului de ofertă.

Schema 6 - Locul unei operațiuni promoționale în procesul de marketing ecologic



Sursa: R.W.Hass, "Industrial Marketing Management: Text and cases", Boston, 1996.

Tabelul 2 - Ponderea mijloacelor de difuzare în totalul cheltuielilor publicitare pentru bunuri și servicii ecologice în S.U.A.

Mijloce publicitare	în procente față de totalul cheltuielilor
TOTAL cheltuieli	100,0
din care:	
- Jurnal comercial	59,6
- Expedieri directe	13,6
- Directori industriali	5,8
- Magazine generale	3,8
- Ziare	3,8
- TV	3,8
- Radio	1,9
- Publicitate externă	sub 0,5
- Alte medii	7,8

Sursa: R.W.Hass, "Industrial Marketing Management: Text and Cases", Boston, 1996.

În S.U.A., de pildă, cele mai folosite medii de comunicare pentru atingerea acestor obiective sunt cele referitoare la publicitatea prin jurnale

comerciale și sub forma expedierilor directe. Cheltuielile ocazionate cu publicitatea sub aceste două forme reprezintă 73,2% din totalul fondurilor atribuite acestei tehnici de promovare pentru bunurile și serviciile ecologice.

Cheltuielile publicitare pentru bunuri și servicii ecologice semnifică rolul esențial al publicității în strategia de promovare-comunicare a produselor. Ele semnifică, de asemenea, faptul că, obiectivele de publicitate nu pot fi separate de cele ale marketingului în ansamblu.

2.1.4. Piață - Distribuție

Comercializarea unui produs ecologic pe piață prin canalele de distribuire și promovare implică o înțelegere aprofundată a mecanismelor care o guvernează. Această înțelegere constituie esența activității ecomarketingului, deoarece, ține seama de comportamentul consumatorului, privilegiind piața și agenții care intervin pe această piață.

Strategia de penetrare pe piață a bunurilor și serviciilor ecologice reclamă astfel, reconsiderarea unor concepte de bază care să permită caracterizarea cererii și a ofertei.

La modul cel mai general, piața este definită în teoria neoclasică, ca fiind locul unde oferta se confruntă cu cererea.

În practică este frecvent utilizată metoda de determinare a unor indicatori cum sunt: piața potențială, piața actuală și rata de penetrare pe piață.

Potrivit economiștilor francezi, Pierre Louis Dubois și Alain Jalibert /11/, piața potențială reprezintă de fapt, acțiunea de prospectare a unei piețe sau a unui segment de piață, pentru a putea evalua cantitatea totală susceptibilă de a fi solicitată, în funcție de numărul consumatorilor potențiali.

Rata de penetrare - ca indicator al rapidității difuzării informației - rezultă din raportarea indicatorului pieței actuale la cel al pieței potențiale.

Acțiunea de prospectare a pieței constituie deci, o etapă deosebit de importantă în elaborarea strategiei de marketing ecologic.

Dacă potrivit teoriei economice, piața reprezintă locul unde cererea se confruntă cu oferta rezultând actul vânzării, această comercializare a produselor face ca, alături de producător (ofertant) și cumpărător (solicitant) să intervină numeroși alți agenți economici cum sunt: prescriptori, lideri de opinie, agenți distribuitori, autorități publice și guvernamentale, Camera de Comerț, sindicate profesionale, patronate, instituții financiare și bancare, organizații internaționale (cu reglementări de mediu), O.N.G. ș.a.

Piața apare astfel, ca un sistem complex de reglementare a schimburilor care implică intervenția unui număr mai mare sau mic de agenți. De aici, și integrarea comportamentului acestor agenți în strategia de marketing ecologic.

Un rol deosebit de important în cadrul acestei ultime etape a strategiei revine canalelor de distribuire, filierele de producție și cele de distribuire fiind interdependente. În cadrul acestui sistem general, rolul distribuirii tinde să

devină preponderent. Prin gradul lor înalt de calificare și diversificare atins, filierele de distribuire ajung să impună condițiile lor în ceea ce privește utilizarea materialelor, serviciile, logistica, prețul ș.a. - fapt care le conferă un rol important ca și cel al consumatorului final.

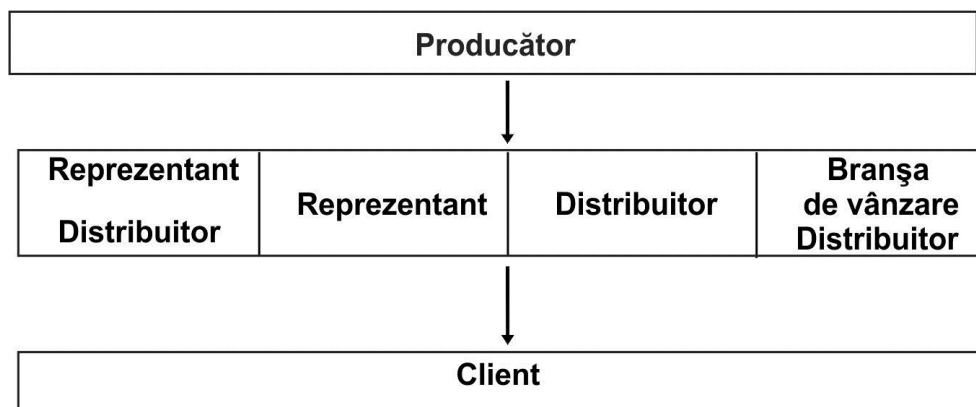
Îndeplinind rolul de ajustare între cerere și ofertă, distribuirea este creatoare de servicii.

În cadrul procesului de distribuire un loc deosebit îl ocupă agenții distribuitori. Având un rol activ în valorificarea pe piață a produselor ecologice, agentul distribuitor poate prospecta, stimula și orienta cererea, influențând totodată oferta, prin reconsiderarea condițiilor. Abilitatea de a se adresa celui mai bun canal de distribuire revine însă ofertantului, respectiv, producătorului. Reușita programului de distribuire depinde însă de influența mai multor factori, printre care:

- strategia canalului de distribuire;
- controlul canalului;
- lungimea canalului;
- numărul și calitatea intermediarilor care intervin;
- cantitatea și calitatea bunurilor și serviciilor ecologice;
- gradul de satisfacere a nevoilor și exigențelor consumatorilor.

Acest demers al programului de distribuire poate fi reprodus în schema 7.

Schema 7 - Fluxul de vânzare prin canalele de distribuire



Sursa: *Ibidem* tabelul 2.

Analizele de marketing cu privire la procesul de penetrare și comercializare pe piețele țărilor occidentale evidențiază existența mai multor canale de distribuire. Cele mai frecvent utilizate sunt canalele 1 și 2 respectiv Producător - Client și Producător - Reprezentant al producătorului - Client, ambele deținând 65,5% din cantitatea de bunuri valorificate (tabelul 3).

**Tabelul 3 - Principalele canale de distribuire a bunurilor
și serviciilor ecologice**

Nr. crt.	Canal de distribuire	Ponderea vânzărilor cantitative
1.	Producător - Distribuitor - Client	48,7
2.	Producător - Reprezentant - Distribuitor - Client	16,8
3.	Producător - Client	12,7
4.	Producător - Branșa de vânzare - Client	9,6
5.	Producător - Branșa de vânzare - Distribuitor-Client	8,6
6.	Producător - Reprezentant - Client	3,6
	TOTAL	100,0

Sursa: R.W.Hass, "Industrial Marketing Management: Text and Cases", Boston, 1996.

Sub aspectul valorii mărfurilor însă, canalul de distribuire nr.3 respectiv, expedierea direct de la producător la client deține primul loc (75%), ceea ce înseamnă că produsele comercializate sunt de dimensiuni mai mici dar de valori mult mai ridicate (tehnici și tehnologii "curate de producție", brevete, licențe, know-how, soft-wave ș.a.). /12/

Repartizate pe grupe de bunuri și servicii ecologice, ponderea vânzărilor vehiculate variază în funcție de branșa producătorului, cea a distribuitorului și cea a reprezentantului industrial respectiv a producătorului (tabelul 4).

**Tabelul 4 - Ponderea de distribuire a valorii vânzărilor
pe unele grupe de bunuri și servicii ecologice**

Produs	Total vânzări	Prin branșa producătorului	Prin distribuitor	Prin reprezentant al industriei
1.Echipamente ecoindustriale	100,0	33,0	52,0	15,0
2.Instrumente de supraveghere și control	100,0	23,4	69,4	7,2
3.Servicii	100,0	51,1	41,3	7,6

Sursa: R.W.Hass, "Industrial Marketing Management: Text and Cases", Boston, 1996

2.2. Ciclul de viață al produsului și impactul asupra activității de marketing ecologic.

Apariția și implementarea conceptului cu privire la ciclul de viață al produsului, concept aparținând economistului nord-american J.Dean /13/ a permis extinderea acestui concept la strategia de marketing ecologic. Economistii francezi J.Lambir și R.Peters /14/ au încercat astfel, să adapteze principiile care fundamentează teoria privind ciclul de viață al produsului la

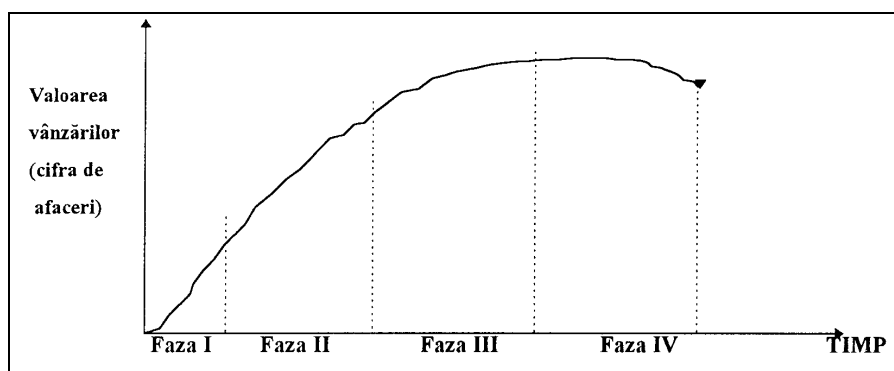
fiecare etapă care caracterizează activitatea de marketing, respectiv, Producție- Preț-Promovare-Piață, ținând seama de mediul înconjurător și de obiectivele strategice ale întreprinderii.

În forma sa clasică, ciclul de viață al produsului este reprezentat sub forma unei curbe în formă de "S" care parcurge patru faze distincte:

- I. Introducerea noului produs pe piață;
- II. Creșterea;
- III. Maturitatea;
- IV. Declinul.

Modelul, reținut de majoritatea cercetătorilor și practicienilor, are următoarea configurație (figura 8).

Figura 8 - Fazele parcurse de noul produs lansat pe piață în cadrul ciclului său de viață



Transpusă la marketingul bunurilor și serviciilor ecologice, analiza ciclului de viață al produsului permite identificarea problemelor de gestiune care se ridică în cadrul fiecărei faze, precum și implicațiile activității de marketing în cadrul fiecăruia din cele patru etape care o caracterizează (Produs-Preț-Promovare-Piață). Astfel,

Faza I - Introducere semnifică lansarea pe piață a noului produs, caracterizându-se prin:

- a) Analiza mediului ambiant în care are loc lansarea, respectiv: tendința cererii (creștere, stagnare, descreștere); caracteristicile cumpărătorilor (receptivi sau nu, cu venituri mai mari sau mai mici etc.); structura concurenței (monopol, evaluarea tehnică și tehnologică a noului produs).

- b) Obiective strategice: dezvoltarea cererii globale prin: cunoașterea caracteristicilor produsului/serviciului; încurajarea primei încercări sau facilitarea adaptării noului produs.
- c) Presiunea activității de marketing exercitată la nivelul fiecărei etape care o caracterizează:
 - 1. Produs/servicii: caracteristicile tehnice și comerciale; accent pe performanțele calitative;
 - 2. Preț: cel mai ridicat corespunzător elasticității cererii segmentului cel mai receptiv; distribuie gratuită sau cu preț redus temporar;
 - 3. Promovare/Comunicare: promovarea caracteristicilor produsului și a performanțelor sale; rolul informativ al comunicării: publicitate, mass-media, expoziții, târguri ș.a.
 - 4. Piață/Distribuție: limitată, excesivă sau selectivă; marje mai mult sau mai puțin ridicate.

Faza II - Creștere

- a) Analiza mediului ambiant: tendințele cererii, caracteristicile cumpărătorilor, structura cererii;
- b) Obiectivele strategice: dezvoltarea cererii preferențiale de marcă sau consolidarea poziției pe piață prin canalele de distribuie;
- c) Presiunea activității de marketing:
 - 1. Produs/Servicii: producție în serie; accent deosebit pe performanțele ecotehnice și ecotehnologice; concepție modulară pentru îmbunătățirea gamei de produse; ecolabel, performanțe ecologice;
 - 2. Preț: tendință de reducere în vederea extinderii pieței; prețuri diversificate adaptate fiecărui segment de piață sau canal de distribuie;
 - 3. Promovare/Comunicare: crearea unei preferințe pentru o marcă; promovarea informației prin publicitate, mass-media ș.a.;
 - 4. Piață/Distribuție: intensivă sau extensivă; stocuri mari și aprovizionare rapidă; canale de distribuie variate și eficiente.

Faza III - Maturitate

- a) Analiza mediului ambiant (aceiași ca în fazele I și II);
- b) Obiective strategice: menținerea fidelității față de marcă;
- c) Presiunea activității de marketing:
 - 1. Produs/Serviciu: diferențierea produsului în funcție de segmentele de piață; accent pe caracteristicile noului produs; performanțe ecologice, ecoeficiență, dimensiune, prezentare, ambalare;
 - 2. Preț: concurență puternică în condițiile creșterii elasticității cererii; tendință spre o înțelegere tacită sau explicită asupra nivelului prețului;

3. Promovare/Comunicare: consolidarea fidelității față de marcă și promovarea la locul distribuirii;
4. Piață/Distribuire: reducerea numărului canalelor de distribuire și a numărului de personal de distribuire; distribuire selectivă.

Faza IV - Declin

- a) Analiza mediului ambiant: tendința cererii (creștere/descrescere în ritm inferior celei pe economie); caracteristicile cumpărătorului: oligopol, scade numărul firmelor; specializare strictă a supraviețuitorilor;
- b) Obiectivele strategice: întreținerea cererii globale prin specializare conform utilizărilor de subzistență sau prin reducerea investițiilor și căutarea unor noi inovații tehnice și tehnologice ecoeficiente;
- c) Presiunea activității de marketing:
 1. Produs/Serviciu: severă reducere a gamei; accent pe produs în vederea reducerii la minimum a costurilor de producție; retragerea de pe piață;
 2. Preț: în descrescere sau creștere nesemnificativă; politică de preț caracterizată prin reducerea profiturilor;
 3. Promovare/Comunicare: reducerea la minimum a cheltuielilor de promovare/comunicare.

2.3. Marketing ecologic internațional

Dacă din punct de vedere al evoluției, marketingul internațional a abordat inițial comerțul marfar și aspectele comportamentale ale agenților economici care intervin pe piața externă, în prezent, fenomenul de dematerializare a schimbărilor internaționale a devenit mult mai evident, aria de cuprindere a marketingului ecologic fiind mult mai extinsă. Alături de bunurile destinate protecției mediului și a sănătății populației, comerțul internațional a inclus treptat și sfera serviciilor, respectiv, asistență tehnică acordată instalării echipamentelor, aparatelor și instrumentelor de protecție a mediului, informații tehnice și tehnologice, brevete și licențe de invenții etc.

În același timp, abordarea comportamentală a agenților economici – caracteristica esențială a marketingului - a dobândit noi aspecte, corespunzătoare noului tip de “marfă”, implementat în strategia de piață vizând transferul internațional de tehnici și tehnologii de protecție a mediului.

Tendențele tot mai pronunțate de internalizare a economiilor naționale ca urmare a adâncirii procesului de diviziune internațională și specializare a muncii și participării intense a tuturor națiunilor la schimbul internațional de valori materiale și spirituale, precum și intensificarea colaborării și cooperării internaționale, constituie, în prezent, una din cerințele fundamentale ale fiecărei țări.

Extinderea pieței prin pătrunderea pe piața externă a noilor țări industrializate a condus la creșterea concurenței și intensificarea barierelor cu caracter ecologic, ca urmare a adoptării și aplicării legislației naționale și a reglementărilor internaționale cu privire la protecția mediului, piața produselor ecologice făcând, în prezent, obiectul unei concurențe crescânde. În aceste condiții, elaborarea unei strategii de marketing ecologic internațional, care să țină seama de interesele tuturor intervenienților de pe piața externă (exportatori, importatori, distribuitori), dar și de cele ale societății în ansamblu (dezvoltarea durabilă și protecția mediului înconjurător și a sănătății populației), a dobândit o importanță din ce în ce mai mare.

Marketingul ecologic internațional se diferențiază de marketingul internațional, prin aceea că se referă numai la bunurile și serviciile ecologice, respectiv cele care înglobează cheltuieli cu protecția mediului.

În condițiile în care activitatea unei întreprinderi se orientează spre valorificarea pe piața externă a bunurilor și serviciilor ecologice, marketingul devine una din variabilele comerciale ale managementului de export, alături de celelalte variabile, printre care, variabila financiară (de finanțare, de garantare și de risc), variabila juridică (contracte și acorduri internaționale), variabila logistică (transport și asigurare) și variabila administrativă (taxe vamale, reglementări și alte formalități).

În funcție de maturitatea întreprinderii, respectiv, de capacitatea sa de a face față concurenței, strategia activității de marketing este orientată, fie spre piața internă (a se vedea subcapitolul 2.1.), fie pe piața externă.

Spre deosebire de strategia marketingului ecologic intern, care are o conotație economică de importanță națională (care vizează două aspecte importante: pe de o parte, restabilirea coeficientului balanței comerciale externe, prin reducerea importurilor și acoperirea în proporție cât mai ridicată a nevoilor interne, iar pe de altă parte, reducerea dependenței față de exterior), strategia marketingului ecologic internațional vizează dezvoltarea unei politici de penetrare a bunurilor și serviciilor ecologice pe piața externă.

Opțiunea strategică de implementare pe piața internațională constituie o decizie importantă care angajează întreprinderea, deoarece implică în primul rând, fonduri importante, mai ales când este vorba de a investi în asemenea produse specifice și în al doilea rând, pentru faptul că agentului distribuitor, în faza de lansare pe piață, de pildă, se poate repercuta, atât asupra cifrei de afaceri, cât și asupra imaginii și prestigiului firmei pe plan intern și internațional.

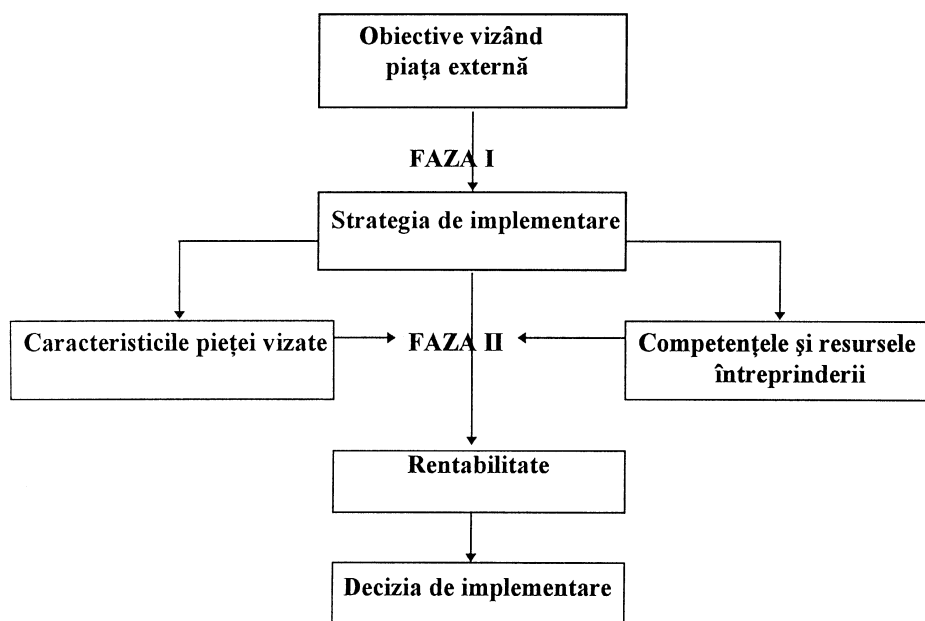
În general, opțiunea strategică în ecomarketingul internațional este determinată de obiectivele întreprinderii și implică, atât caracteristicile pieței externe, cât și competențele și resursele întreprinderii (schema nr.9).

Cele mai frecvente obiective vizate de strategia ecomarketingului internațional se referă la: - exportul direct sau prin intermediar;

- instalarea unei filiale comerciale;

- implementarea unei unități de producție în străinătate (filială industrială);
- transfer de know-how.

Schema 9 - Opțiunea strategică în ecomarketingul internațional fondată pe obiectivele întreprinderii



Sursa: Charles Croue, "Marketing International", Entreprises, 1994.

Din aceste considerente, schema unui proces strategic de marketing ecologic internațional este asemănătoare cu cea a ecomarketingului orientat spre piața internă (schema nr.10) /15/.

Toate modalitățile de acces pe piața externă țin seama de aceste orientări ale strategiei ecomarketingului internațional. Multitudinea și diversificarea companiilor și firmelor axate pe comercializarea bunurilor și serviciilor determină o multitudine și diversificare a piețelor, a criteriilor de selectare și a politicilor adoptate.

Schema 10 - Strategia ecomarketingului internațional



Sursa: D.W.Cravens, "Strategic Marketing", Homewood, Illinois, Irwin, 1982.

Deciziile de implementare a strategiilor sunt fundamentate pe baza unor metode raționale de selectare a pieței potențiale, coroborată cu o evaluare a riscului și a condițiilor de acces (taxe vamale, legislație și reglementări ecologice, bariere ș.a.).

De pildă, pentru evaluarea pieței latino-americane, Business International Corporation (B.I.C.) /16/ recomandă utilizarea a trei indicatori, printre care:

1. Dimensiunea pieței;
2. Intensitatea pieței;
3. Creșterea pieței.

Dimensiunea pieței semnifică talia exprimată în procente din totalul pieței latino-americane și se calculează prin compilarea indicatorilor referitori la populație, P.N.B., consum privat, energie, rata de urbanizare ș.a.

Intensitatea pieței se calculează prin raportarea principalilor indicatori la numărul de locuitori și apoi stabilirea unei medii pe întreaga piață și raportarea fiecărei țări la media pieței latino-americane. Acest indicator evaluează deci nivelul de dezvoltare economică și calitatea vieții.

Creșterea pieței, media de creștere pe ultimii cinci ani la principalii indicatori economici.

B.I.C. consideră că acești trei indicatori pot sta la baza determinării volumului pieței potențiale pentru fiecare țară latino-americană, pornind de la următorul raționament:

Dacă talia pieței (TP) reprezintă suprafața și intensitatea pieței (IP) un vector multiplicator, atunci TP IP reprezintă volumul pieței. În consecință, creșterea pieței (CP) va fi direct proporțională cu volumul pieței.

În această situație, indicele unic al pieței potențiale ar putea rezulta din aplicarea următoarei formule:

$$IU = (TP \cdot IP) + CP \cdot (TP \cdot IP) \cdot (TP \cdot IP) \cdot (1 + CP)$$

în care:

IU = indicele unic

TP = talia pieței

IP = intensitatea pieței

CP = creșterea pieței

Tabelul 5 reflectă astfel, modul de calculare a pieței potențiale în cazul țărilor care alcătuiesc Asociația Latino-Americană a Liberului Schimb (A.L.A.L.C.), potrivit ipotezei B.I.C.

Metodologia de evaluare a cererii internaționale este foarte variată. Unii autori /17/ consideră că cererea internațională poate fi echivalentă cu schimburile internaționale de bunuri și servicii ecologice estimate pe baza statisticilor vamale.

Tabelul 5 - Principalii indicatori de determinare a indicelui unic al pieței potențiale latino-americane în anul 1990

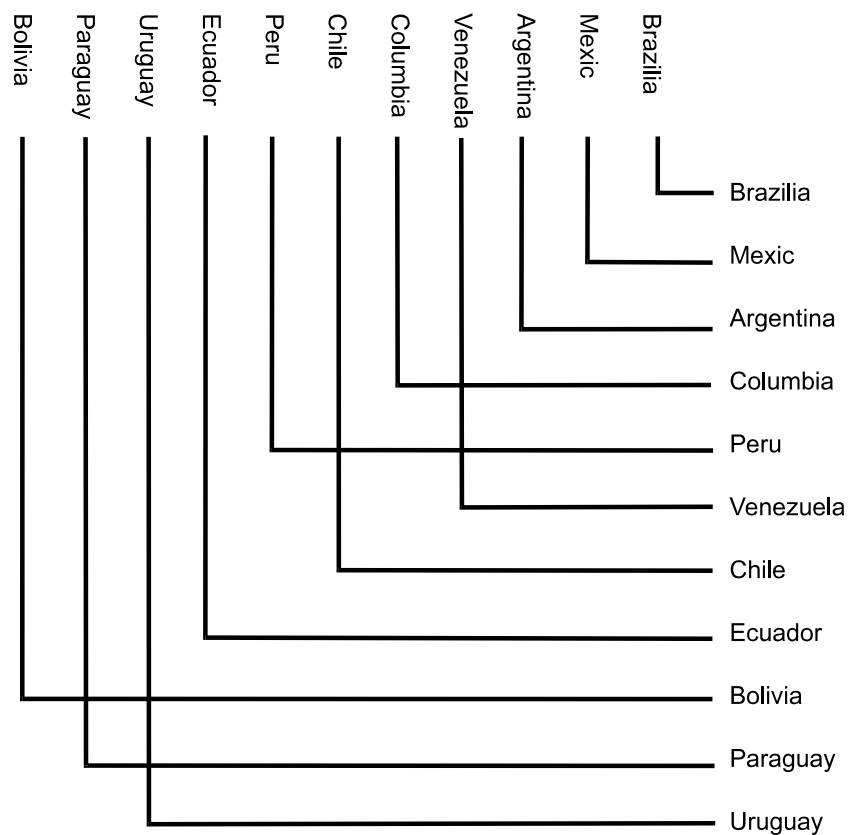
Țări	TP (Talia Pieței)	IP (Intens. Pieței)	CP (Creșt. Pieței)	IU (Indice Unic)	Clasament
1.ARGENTINA	12,51	1,78	21	26,94	3
2.BOLIVIA	0,73	0,38	75	0,48	11
3.BRAZILIA	35,22	1,44	87	94,84	1
4.CHILE	2,97	1,44	5	4,49	6
5.COLUMBIA	5,02	0,97	23	5,98	5
6.ECUADOR	1,35	0,78	84	1,93	8
7.MEXIC	20,49	1,50	55	47,63	2
8.PARAGUAY	0,40	0,69	136	0,65	10
9.PERU	3,03	0,72	33	2,90	7
10.URUGUAY	0,93	1,18	23	1,34	9
11.VENEZUEL	6,61	1,73	49	17,03	4

Sursa: *Business Latin America*, 19 dec.1991.

Sistemul de calcul al SELEXPORT practicat de exportatorii francezi prin Centrul Francez de Comerț Exterior asupra unui număr de 1300 de produse permite să se evidențieze schimburile comerciale dintre 23 de țări industrializate, membre ale O.E.C.D., precum și ale acestora cu peste 100 de țări și zone de destinație pe o perioadă de cinci ani. Aceste date permit să se evalueze dimensiunea fiecărei piețe importatoare (cererea de produse în valori

absolute, relative și în dinamică), în raport cu totalul importurilor mondiale de bunuri și servicii; locul exporturilor franceze pe fiecare piață; oferta internațională asimilată exporturilor spre celelalte 23 de țări industrializate, precum și alte caracteristici ale exporturilor și importurilor de mărfuri ale acestor state.

Figura 11 - Compararea clasamentelor indicilor unici și cei ai populației (în ordine descrescătoare) în țările A.L.A.L.C.



Sursa: Ibidem, tabelul 3.

Această metodă de evaluare a pieței pe baza concurenței internaționale prezintă însă unele neajunsuri în sensul că nu ține seama de producția internă de bunuri și servicii ecologice. Ori, în principalele țări dezvoltate, ca și în noile țări industrializate din rândul țărilor în curs de dezvoltare, cucerirea pieței interne constituie un factor hotărâtor. Astfel, acoperirea nevoilor interne prin producția proprie reprezintă în aceste țări cca. 80-95% din totalul acestor produse /18/.

Metoda de evaluare a pieței potențiale internaționale prezintă interes numai în condițiile în care primele exportatoare de bunuri și servicii ecologice își elaborează strategia de marketing, pornind de la resursele disponibile ale întreprinderii pe piețele internă și externă. În această optică analiza forțelor și slăbiciunilor întreprinderii are o importanță crucială. O asemenea metodă propune Charles Croue /19/ în cunoscuta sa lucrare: "Marketing internațional". Strategia de marketing utilizează metoda de evaluare a pieței potențiale externe pe baza analizei forțelor și slăbiciunilor întreprinderii și poate fi adaptată la marketingul serviciilor ecologice.

Ea comportă două faze care se desfășoară în șapte etape (schema 12).

Schema 12 - Etapele elaborării unui plan de marketing pe piața externă

		Faza I				Faza II
Analiza forțelor și slăbiciunilor societății mamă în țara de origine în funcție de caracteristicile pieței naționale	Analiza caracteristicilor mediului ambiant extern și efectele reducerilor tarifare	Concluzii	Bilanțul competențelor întreprinderii pe piața externă după formularea concluziilor	Stabilirea alternativelor pentru fiecare din componentele marketingului internațional	Obiectivele întreprinderii pe piața externă și stabilirea strategiei de marketing	Determinarea competențelor marketingului pe segmente ale pieței externe

Sursa: Charles Croue, "Marketing International", *Entreprise*, 1994.

Prima fază vizează să evalueze competențele întreprinderii în străinătate, pornind de la analiza forțelor și slăbiciunilor sale. Faza a doua se caracterizează prin elaborarea unui plan de marketing în străinătate pe baza resurselor identificate în prima fază.

Aceste metode de stabilire a strategiei de marketing pe piața externă sunt deosebit de importante pentru penetrarea produselor pe piață în condiții de ecoeficiență.

3. PIAȚA MONDIALĂ A BUNURILOR ȘI SERVICIILOR ECOLOGICE, SEGMENT IMPORTANT AL MARKETINGULUI

Din multitudinea de probleme care se ridică în legătură cu producția și comercializarea bunurilor și serviciilor ecologice, două aspecte rețin atenția teoreticienilor și practicienilor: definirea acestora și datele cu privire la piața ecoproduselor.

Deși bunurile și serviciile ecologice sunt considerate în general, acelea care protejează mediul înconjurător și sănătatea viețuitoarelor planetei, structura și diversificarea fără precedent a ecoindustriei, precum și numeroase utilizări ale tehnicilor, tehnologiilor, echipamentelor, instalațiilor și instrumentelor destinate acestui scop fac dificilă încadrarea lor într-o grupă sau alta. Datorită acestui fapt, datele deținute prezintă un anumit grad de relativitate.

În pofida acestor dificultăți, pe plan internațional au fost elaborate unele clasificări, cum sunt cele privind Standardele Internaționale de Produse Industriale (S.I.T.C.) sau Codul Internațional Armonizat, care însă nu corespund întru totul categoriei de ecoprodus sau ecoserviciu.

O grupare mai apropiată de aria de cuprindere a bunurilor și serviciilor ecologice este dată de industria axată pe producția și desfacerea acestor produse, respectiv ecoindustria. Potrivit clasificării utilizată în cadrul acestui sector specific, bunurile și serviciile ecologice sunt încadrate în patru mari categorii:

1. Cele destinate prevenirii poluării cunoscute în general sub numele de tehnici și tehnologii curate de producție ("cleaner");
2. Cele care reduc efectele poluării;
3. Tehnici și tehnologii de supraveghere și control;
4. Cele destinate efectuării unor servicii cu caracter ecologic, cum sunt, asistență tehnică la instalarea echipamentelor și adaptarea noilor tehnici și tehnologii, servicii de documentare, informare, instruire și educare în domeniul ecologic, brevete și invenții, transferul de tehnici și tehnologii antipoluante ș.a.

În afara acestor patru mari categorii industria furnizează bunuri de larg consum alimentare și nealimentare care protejează sub aspectul conținutului de substanțe nocive, mediul și sănătatea populației. Cunoscute în general sub numele de "produse verzi" sau "ecoproduse", aceste bunuri sunt însoțite de regulă de certificate de calitate conform normelor ISO, (Organizația Internațională de Standardizare) seria 14000 și mărci (ecolabel) care atestă performanțele lor ecologice (alimente, medicamente, detergenți, benzine fără plumb, combustibil eliberați de SO₂ sau CO₂, vopsele, lacuri, bunuri industriale de

consum îndelungat cum sunt frigiderele, TV, aparate electrice și electronice etc.).

Industria bunurilor și serviciilor ecologice constituie unul dintre cele mai importante și dinamice sectoare ale economiei mondiale. Piața globală a bunurilor și serviciilor ecologice (producția) este apreciată, în prezent, la cca. 450 miliarde dolari și se preconizează să atingă aproximativ 600 miliarde dolari în primii ani ai secolului următor.

Tabelul 6 - Piața mondială de bunuri și servicii ecologice

- miliarde dolari S.U.A. -

	1994	1995	2000*
1. S.U.A.	165,5	172,1	209,4
2. Canada	10,8	11,3	14,5
3. America Latina	6,6	7,4	13,0
4. Europa Occidentală	127,4	132,5	161,2
5. Țările Est-Europene și Rusia	6,4	6,9	10,2
6. Japonia	65,3	67,8	81,7
7. Noile state industrializate din Asia	14,2	16,6	36,4
8. Australia și Noua Zeelandă	6,2	6,5	8,3
9. Orientul Mijlociu	3,8	4,0	5,4
10. Africa	1,8	2,0	3,2
TOTAL	408,0	427,0	543,0

* Estimări

Sursa: "Environmental Business International", San Diego, California, 1996.

Tabelul 6 evidențiază faptul că S.U.A. deține poziția conducătoare pe piața bunurilor și serviciilor ecologice în anul 1995 (40,3% din producția mondială), fiind urmată de țările Europei Occidentale (31%) și Japonia (16%). Noile țări industrializate din Asia încep să se afirme deținând 4% din producția mondială /20/.

Cu o industrie în curs de restructurare, în contextul tranziției la economia de piață, țările est-europene și Asia produc doar 1,6% din piața mondială de bunuri și servicii ecologice.

Cea mai mare parte a producției de bunuri și servicii ecologice (80-96%) este destinată să acopere nevoile interne ale țării, valorificarea lor pe piața externă reprezentând o pondere relativ redusă din totalul producției mondiale.

Deși sunt cele mai mari producătoare din lume de bunuri și servicii ecologice, S.U.A. nu exportă decât aproximativ 6% din output-ul intern, respectiv, 10 miliarde dolari, situându-se din acest punct de vedere la distanță apreciabilă de țările vest-europene și Japonia care comercializează la extern cca.20% din producția națională /21/.

Importanța crescândă care se acordă acțiunilor de protecție a mediului face ca cererea globală de echipamente, utilaje, tehnici și tehnologii antipoluante să evolueze deosebit de rapid.

Principalii factori care influențează creșterea cererii de bunuri și servicii ecologice pe piața mondială sunt:

- creșterea conștiinței cu privire la pericolele pe care le prezintă poluarea pentru mediul înconjurător și sănătatea umană;
- intensificarea reglementărilor legislative și a restricțiilor cu caracter ecologic privind producția și comercializarea produselor;
- acordarea unei atenții sporite problemelor ecologice pe plan național și internațional;
- industrializarea noilor state din Asia a căror cerere globală de tehnici și tehnologii nepoluante este în creștere;
- necesitatea implementării unei dezvoltări durabile la nivelul fiecărei țări și pe ansamblul lumii;
- interesul industriei în asigurarea bunăstării ecologice și în utilizarea mediului ca instrument de marketing;
- creșterea responsabilității publice și sociale în asigurarea calității ecologice a vieții ș.a.

Bunurile și serviciile ecologice constituie un sector diferit de alte sectoare industriale, în sensul că, cererea de piață este coordonată prin acțiuni guvernamentale sub forma legislației și reglementărilor de protecție a mediului, standarde și norme ecologice naționale și internaționale și alte instrumente și politici ecologice.

Pătrunderea pe piața internațională depinde de caracterul restrictiv al acestor reglementări, dar și de necesitatea promovării tehnicilor și tehnologiilor ecologice performante, în contextul dezvoltării durabile.

O tendință care se manifestă pe piața internațională de bunuri și servicii ecologice este aceea că, exporturile industriale de asemenea produse, sunt dominate de întreprinderile mici și mijlocii.

În S.U.A., marketingul ecologic este coordonat de către Comitetul de Avizare a exporturilor de ecotehnici și ecotehnologii creat în decembrie 1994 sub egida Direcției Comerciale de Mediu și al agențiilor federale însărcinate cu promovarea acestor produse /22/.

Comitetul a creat, la rândul său, un colectiv format din peste 30 de companii și asociații comerciale de protecție a mediului care coordonează activitatea oficiilor naționale de experți. Acestea din urmă sunt însărcinate cu stabilirea de relații directe cu întreprinderile producătoare de echipamente și instalații antipoluante la nivelul localității unde își desfășoară activitatea, precum și în diverse țări, prin filialele și reprezentanții acestor întreprinderi. Datele furnizate de aceste companii și asociații comerciale oferă oportunități de desfacere a producției nord-americane pe piața externă /23/.

Complementar acestor acțiuni în aprilie 1996, a fost constituit la Washington, Forumul de Export Ecologic al SUA, cu misiunea de a dezvolta și consolida organizațiile create, sprijinind totodată, întreprinderile mici și mijlocii în realizarea obiectivelor lor de marketing pe piața externă.

Metodele utilizate pentru sporirea dimensiunii segmentului bunurilor și serviciilor ecologice pe piața externă sunt cele de reducere a prețurilor, fapt care le face deosebit de competitive comparativ cu ceilalți parteneri. Analizele efectuate demonstrează că, aproximativ 50% din volumul vânzărilor pe piața externă se datorează adoptării acestei strategii a prețului de marketing ecologic /24/.

În ultimii ani se observă o orientare a consumatorilor spre noile tipuri de produse ecoeficiente și performante, ambalate, potrivit standardelor internaționale. Un studiu bazat pe anchetele efectuate de Marketing Intelligence Service, reliefează faptul că, aproximativ 7% din cele 25500 de noi produse ecologice ambalate lansate pe piața externă au contribuit semnificativ la creșterea cifrei de afaceri. Noile acțiuni de promovare în cadrul acțiunilor de marketing ecologic pun accentul pe două aspecte importante: pe de o parte, pe furnizarea unor informații clare și detaliate cu privire la comportamentele de consum, iar pe de altă parte, pe adoptarea de măsuri ecoeficiente pe parcursul tuturor etapelor din lanțul strategiei de ecomarketing.

Informațiile cu privire la marketingul ecologic sunt atât de importante încât se consideră că numai datorită acestei activități s-ar putea salva acțiunea de reducere a costurilor promovării /25/.

Sursa și securitatea finanțării constituie, de asemenea, unul din factorii cei mai importanți în luarea deciziei cu privire la oportunitatea exporturilor. Deși există o piață abundentă de capital, firmele mici și mijlocii întâmpină dificultăți în finanțarea exportului lor datorită posibilităților limitate de acces la informații.

Cea mai mare parte a exporturilor și a tranzacțiilor de investiții în proiecte vizând protecția mediului în S.U.A., de pildă, este dirijată prin intermediul băncilor comerciale. Aceste bănci furnizează împrumuturi de capital, finanțând comerțul și serviciile cu caracter ecologic. Un program intitulat "Accesul de export" se derulează prin Asociația Bancherilor pentru Comerț Exterior care acordă credite cumpărătorilor /26/.

Creditele de export sunt finanțate deopotrivă de numeroase alte asociații, Agenții pentru Comerț și Dezvoltare, Administrația Întreprinderilor Mici și Mijlocii, Bănci de Export-Import, Corporația Investitorilor Privati ș.a., care finanțează proiecte de protecție a mediului, atât în țară, cât și în străinătate.

Una din organizațiile private care se ocupă de promovarea pe piața externă a bunurilor și serviciilor ecologice este Oficiul de Export de Tehnologie de Protecție a Mediului care a finanțat recent o serie de asemenea proiecte în țările latino-americane și cele est-europene (tabelul 7). De asemenea, U.S.Filter (Plam Desert California) a luat în concesiune pe timp de 13 ani exploatarea unei uzine de tratare a apelor uzate în Cuernavaca (Mexic). Costul

investiției se ridică la 20 de milioane dolari prin EXIMBANK și Banca Mexicană BANOBRAS. Datorită devalorizării pesos-ului mexican, concesiunea a fost extinsă la 15 ani/27/.

**Tabelul 7 - Oficiul de export de ecotehnici și ecotehnologii al S.U.A.
Washington D.C., Tel. 202-482-5225, Fax 202-482-5665**

Nr. crt	STAFF	Telefon	Țări-regiuni	Sector
1.	Kristine Bretl	x 3889	Argentina, Chile, America Latină	Deșeuri solide
2.	Denise Karpenter	x 1500	Asia/Taiwan	Apă
3.	Dallas De Luca	x 3509	Brazilia, Turcia, Caraibe	Monitoring
4.	Eric Fredell	x 0343	Mexic	Aer
5.	Loretta Jonkers	x 0564	Canada	Gestiunea deșeurilor periculoase
6.	Anne Novac	x 8178	Europa Centrală și Orientală	n/a
7.	Mark O'Grady	x 0616	Rusia, C.S.I., Țările Baltice	Deșeuri remedieri
8.	Camille Richard	x 0713	SE Asia, Hong-Kong	n/a
9.	Jeane Siegel	x 0617	Africa de Sud	Reciclarea deșeurilor
10.	Dick Sausane	x 0560	Europa Occidentală	Servicii

Sursa: *Business American*, aprilie 1996.

Pentru S.U.A., Japonia și Europa Occidentală piețele țărilor din Asia, America Latină, Africa și Europa Centrală și de Est constituie piețe potențiale de export de bunuri și servicii ecologice.

În Asia, de pildă și îndeosebi, în noile țări industrializate, ca urmare a industrializării și a urbanizării rapide și explozive, creșterea economică a fost în ultimii ani de două ori mai mare comparativ cu media înregistrată pe plan mondial. Odată cu aceasta au apărut și probleme majore legate de creșterea poluării.

Cu peste jumătate din populația lumii, Asia deține în prezent 20% din producția mondială de bunuri și servicii ecologice, respectiv, 84 miliarde dolari în anul 1995 (inclusiv Japonia). Prognozele efectuate indică o creștere de 17% pe an la producția de tehnici și tehnologii nepoluante, până la finele deceniului actual (a se vedea tabelul 8)/28/.

**Tabelul 8 - Piața bunurilor și serviciilor ecologice în țările Asiei
în anul 1994 și proiecții până în anul 2000**

Țări	Producția (miliarde dolari)	P.N.B. (miliarde dolari)	Populația (milioane)	Proiecții până în anul 2000(%)
Coreea de Sud	3,4	287	45	8-12
Taiwan	3,1	209	14	8-12
China	1,6	506	1178	15-20
Hong-Kong	1,0	86	6	5-10
India	1,0	240	903	14-18
Tailanda	1,0	103	27	20-25
Indonezia	0,9	133	197	20-25
Singapore	0,8	4	5	6-10
Malaezia	0,7	55	19	18-22
Filipine	0,4	54	68	18-22
Filipine	0,4	174	618	10-15
TOTAL	14,3	4361	3204	17

Sursa: *Business American*, aprilie 1996

Dezvoltarea rapidă a industriei în aceste state creează premise de lărgire a pieței potențiale pentru principalele țări industrializate și îndeosebi pentru Japonia și S.U.A. care le furnizează cea mai mare parte a echipamentelor și tehnologiilor de purificare a apei și de reducere și reciclare a deșeurilor.

Evoluția rapidă a dezvoltării economice fundamentată pe implementarea politicii celor "5 P", respectiv,

- perseverență;
- prezență;
- parteneriat;
- persistență;
- populație.

face din Asia una dintre cele mai sigure și stabile piețe pe plan mondial.

O piață imensă pentru promovarea activității de marketing ecologic o constituie piața Chinei. P.N.B., care în 1994 a înregistrat o creștere de 11,5% față de anul precedent este proiectat să crească cu 8-9% pe an, până în anul 2000. Această evoluție dinamică, atribuită politicilor de reformă economică a determinat o mare deschidere spre exterior, dar și o deteriorare a mediului înconjurător, cu impact nociv asupra sănătății populației, în absența unui sistem adecvat de control și supraveghere a poluării. Mediul urban este frecvent poluat de dioxidul de sulf și de carbon și particule în suspensie, ca urmare a dependenței țării de cărbune în generarea energiei electrice. Pe plan mondial, China apare ca fiind unul din principalii responsabili de emisiile de gaze cu efect de seră și CO₂. Datorită acumulării de deșeuri solide, apele râurilor și cele subterane sunt infestate, iar în zonele rurale, risipa de apă, îngrășăminte și pesticidele au multiplicat problemele de poluare a apelor.

Cu o producție anuală de cca. 2 miliarde dolari S.U.A., piața chineză nu poate să-și asigure nevoile interne de tehnici și tehnologii antipoluante, constituind una din cele mai mari piețe potențiale de export pentru principalele țări ofertante.

Se apreciază că, până la finele deceniului actual China va ajunge să polueze atmosfera în proporție de 75% din emisiile de SO₂ ale Asiei în ansamblu, în condițiile în care tehnologiile sale de supraveghere și control reușesc să stopeze doar 6% din emisii. China are astfel nevoie acută de a importa echipamente și tehnologii de reducere a emisiilor poluante.

Principalele țări exportatoare de bunuri și servicii ecologice care doresc să dezvolte o activitate de marketing pe această piață potențială vor trebui să-și adapteze strategiile la cele zece obiective /29/ privitoare de protecție a mediului incluse în planul de acțiune al Chinei, printre care:

1. Implementarea unei strategii de dezvoltare durabilă;
2. Adoptarea unor măsuri de prevenire și control a emisiilor poluante;
3. Gestiunea și îmbunătățirea protecției mediului în zonele urbane;
4. Creșterea eficienței consumului de energie;
5. Implementarea unei agriculturi ecologice pentru preservarea pădurilor, a florei și a biodiversității;
6. Promovarea procesului tehnico-științific de protecție a mediului;
7. Stimularea activității de Cercetare-Dezvoltare în protecția mediului;
8. Furnizarea mijloacelor economice și financiare și a politicilor și instrumentelor de protecție a mediului;
9. Promovarea instruirii și educării în probleme ecologice și difuzarea informațiilor în masă;
10. Îmbunătățirea legislației naționale de protecție a mediului și formularea programelor de acțiune în spiritul recomandărilor PNUED (Programul Națiunilor Unite pentru Mediu și Dezvoltare).

Mari piețe potențiale pentru dezvoltarea activității de marketing ecologic oferă Coreea de Sud, Taiwan și India.

În **Coreea de Sud**, piața echipamentelor de control al poluării aerului a crescut cu 25% în ultimii ani (1992-1995) ajungând la 1,4 mrd.\$ în 1995. Principalele țări exportatoare de asemenea produse sunt Japonia, care furnizează 45% din exporturi, SUA 25% și Germania 18%.

Previziunile cu privire la piața potențială sud-coreeană indică o creștere medie anuală de 18% în perioada 1996-2000.

În **Taiwan**, "planul verde" lansat de Agenția de Protecție a Mediului conține un număr de 19 directive orientate spre îmbunătățirea calității aerului, controlul poluării apei, gestiunea și reciclarea deșeurilor solide municipale ș.a. Taiwanul reprezintă cea mai mare piață potențială de desfacere a echipamentelor și instrumentelor de supraveghere și control al poluării, importurile provenite din SUA, Japonia și Coreea de Sud, ridicându-se în anul 1997 la cca 13 mrd.\$.

Intensificarea acțiunilor promoționale pe piața noilor state independente din Asia a condus la extinderea activităților de marketing. Parteneriatul de mediu dintre S.U.A. și țările din Asia a fost astfel creat, pentru a sonda oportunitățile de piață în ceea ce privește dezvoltarea unei industrii axată pe producția de echipamente și utilaje ecologice - obiectiv considerat prioritar în această zonă.

Instituit în anul 1992, acest parteneriat a beneficiat de credite în valoare de 100 milioane dolari din partea Agenției de Dezvoltare Internațională a S.U.A. pe termen de 10 ani, cu dobândă în condiții de favoare /30/. Pe lângă asemenea acțiuni, S.U.A. dezvoltă și parteneriate individuale non profit și neguvernamentale, precum și agenții de afaceri fie guvernamentale, fie private.

În prezent, fondurile atribuite de S.U.A. activităților de marketing pe piețele Asiei se ridică la peste 400 milioane dolari /31/, fiind orientate în special, spre promovarea investițiilor sub forma parteneriatului în crearea ecoindustrii, activităților de consulting-engineering, infrastructurii și programe vizând schimburile comerciale și transfer de tehnici și tehnologii de protecție a mediului.

- altă piață potențială pentru desfășurarea activităților de marketing ecologic o constituie piața Americii Latine, mai puțin reglementată, sub aspectul protecției mediului (tabelul 9).

Tabelul 9 - Piața latino-americană de bunuri și servicii ecologice în anul 1994 și proiecții până în anul 2000

Țări	Producția (miliarde dolari)	P.N.B. (miliarde dolari)	Populația (milioane)	Proiecții până în anul 2000 (%)
Brazilia	2,4	369	157	10-14
Mexic	2,0	328	90	10-14
Argentina	0,7	112	34	8-12
Chile	0,3	35	14	15-20
Columbia	0,3	51	35	8-10
Peru	0,3	25	23	8-10
Venezuela	0,3	58	20	9-11
Alte țări	0,3	144	413	6-8
TOTAL	6,6	1121	786	12

Sursa: *Business American*, aprilie 1996.

În topul pieței latino-americane de echipamente și tehnologii de protecție a mediului se situează trei țări: Brazilia, Mexic și Argentina, care deține peste 77% din producție. Industrializarea rapidă a acestor state face necesară dezvoltarea unei ecoindustrii naționale ecoeficiente și asigurarea totodată, a necesarului de asemenea produse, din importurile provenite, îndeosebi din țările industrializate cu experiență în asemenea domeniu.

În **Brazilia**, de pildă, reducerea inflației, începând cu anul 1995 și liberalizarea schimburilor comerciale constituie factori importanți de extindere a pieței bunurilor și serviciilor ecologice și de creare a unor oportunități de export. Investițiile necesare în tehnici și tehnologii antipoluante sunt apreciate la 19 miliarde dolari în următorii zece ani. /32/

Legea de garantare a serviciilor municipale concesionate firmelor private are deja repercusiuni favorabile în ceea ce privește tehnologiile de tratare a apei.

Brazilia a avut un rol important în negocierile cu privire la instituirea normelor ISO seria 14000. Fiind țara gazdă a numeroase firme multinaționale orientate spre export, în special, în sectorul ecoindustrii, Brazilia oferă oportunități însemnate pentru implementarea normelor ISO și de creare și dezvoltare a unor firme specializate în activitatea consulting-engineering pentru prevenirea și stoparea poluării. Surse guvernamentale apreciază piața serviciilor de consulting-engineering la 64 milioane dolari în 1995, din care, peste 20 milioane dolari reprezintă firme străine. /33/

Argentina nu deține decât 10% din piața latino-americană a ecotehnologiilor și echipamentelor antipoluante, dar creșterea P.I.B. și reducerea tendințelor inflaționiste constituie indicatori ai stabilității economice în această țară. Deși măsurile de protecție a mediului sunt sacrificate deocamdată, în favoarea creșterii economice, dezvoltarea durabilă a devenit o prioritate guvernamentală. Totuși, se încearcă atragerea investitorilor străini, în special, în proiecte de tratare a apelor reziduale și de reciclare a deșeurilor. Investițiile în asemenea obiective sunt apreciate la cca. 19 miliarde dolari, până la finele deceniului actual.

Investițiile private au o pondere însemnată în totalul investițiilor. Astfel, în anul 1994, cca.92% din investițiile în infrastructură au provenit din sectorul privat. Aceasta constituie o tendință deosebit de importantă, ținând seama de faptul că, numai în sectoarele de protecție a apelor și de purificare a apelor menajere sunt necesare investiții de 13 miliarde dolari S.U.A.. Concesiunea sistemului de tratare a apei din Buenos Aires a devenit model pentru alte acțiuni de privatizare.

Oportunitățile de piață pentru firmele străine care vor să deruleze activități de marketing și proiecte de investiții în bunuri și servicii ecologice pe piața latino-americană sunt multiple. Adaptarea la specificul pieței, care nu se ghidează prea mult după reglementări, constituie o condiție "sine qua non", multe din acestea fiind inițiate în ultimii ani.

Ca și în alte zone de dezvoltare a infrastructurii, tendința în America Latină este orientată spre privatizarea activității de gestiune și de tratare a apelor reziduale. Liberalizarea comerțului, privatizarea, alinierea la standardele internaționale (ISO 14000), politicile multinaționale și dezvoltarea ecoindustrii naționale constituie oportunități dintre cele mai favorabile de extindere a pieței.

O piață potențială pentru bunurile și serviciile ecologice o oferă țările din **Europa Centrală și Orientală**. Trecerea la economia de piață a acestor țări, începând cu anul 1989, a creat oportunități de dezvoltare a tehnicilor și tehnologiilor de protecție a mediului. Piața acestor țări este evaluată, în prezent, la cca. 2,6 miliarde dolari S.U.A., creșterea medie anuală, până la finele deceniului actual fiind apreciată între 6-10%.

Problema principală a acestor state o constituie insuficiența fondurilor de investiții pentru a suporta costurile ridicate de privatizare. Piața este propice stabilirii unor acțiuni de "joint-venture".

O problemă care reține atenția este cea a armonizării legislației cu privire la protecția mediului, îndeosebi în țările asociate la Uniunea Europeană. Deși se apreciază că legislațiile naționale au fost, în principiu, armonizate, guvernele acestor state se află în procesul de adaptare și revizuire a unor cerințe, reguli de implementare și acțiuni de constrângere în caz de abatere de la litera legii. Costul armonizării legislației, numai în țările semnatare ale Acordului de la Vișegrad este apreciat de B.E.R.D. la cca. 80 miliarde dolari S.U.A.

Un studiu al Centrului Regional de Mediu pentru Europa Centrală și de Est /34/, estimează că aproximativ 2000 de companii naționale și străine sunt prezente pe piața bunurilor și serviciilor ecologice din aceste țări.

Ritmul de creștere, nivelul de dezvoltare și structura acestor produse diferă de la un sector la altul și de la o țară la alta.

Cea mai mare parte a companiilor și firmelor care acționează pe aceste piețe sunt de dimensiuni mici și mijlocii. Cca. 44% din veniturile realizate provin din comercializarea produselor ecologice, 40% din cea a serviciilor și 16% din activități de laborator, cercetare și dezvoltare.

Situația este departe de a fi satisfăcătoare, continuarea expansiunii economice, ca urmare a implementării programelor de reformă structurală, a liberalizării schimburilor cu Europa Occidentală și revizuirea reglementărilor de mediu, constituind oportunități de afaceri.

Una din inițiativele prioritare ale acestor țări, de deschidere spre piața mondială o constituie recunoașterea internațională a certificatelor de calitate din seriile ISO-14000 și ISO-9000 ca metodă de creștere a schimburilor comerciale externe de bunuri și servicii ecologice, precum și de atragere a investitorilor străini.

Cucerirea unui segment cât mai important din piața bunurilor și serviciilor ecologice a țărilor est-europene constituie o preocupare majoră a activității de marketing practică de țările membre ale Uniunii Europene.

Recent, Comisia Uniunii Europene /35/ a pus în aplicare o strategie mai activă de deschidere spre exterior, pentru eliminarea obstacolelor care împiedică exporturile țărilor membre. Aceasta constituie și motivația care stă la baza inițiativei comunitare intitulată "Deschiderea globală a comerțului internațional: o strategie de acces pe piața externă pentru țările membre ale Uniunii Europene".

Se consideră că aceste obstacole nu pot fi depășite decât prin eforturile conjugate ale guvernelor și mediilor industriale și comerciale.

Strategia elaborată se fundamentează pe două aspecte principale:

- Căutarea activă și permanentă de noi angajamente din partea partenerilor externi pentru a-și deschide noi piețe prin canalele negocierilor bilaterale, sectoriale și mondiale. Chiar dacă liberalizarea schimburilor comerciale a deschis calea concurenței, exportatorii vest-europeni sunt adeseori confrunțați cu numeroase bariere comerciale cum sunt: tarife vamale prohibitive, legislații ecologice restrictive, interdicții la import, norme naționale destinate să protejeze furnizorii interni, discriminări în piețele publice sau chiar practici neloiale;
- Abordarea voluntară privind acțiunile de identificare a problemelor actuale, iar când acest lucru este posibil, o acțiune energică de garantare a respectării angajamentelor internaționale asumate de către parteneri.

În acest scop, Comisia Uniunii Europene a constituit o bază de date specifice destinate să acopere ansamblul obstacolelor care intervin în derularea schimburilor comerciale internaționale, fapt care va crea posibilitatea de promovare pe termen lung a acestora.

Acest demers a permis Comisiei Europene, guvernelor și întreprinderilor din țările membre ale Uniunii Europene să elaboreze un inventar, permanent completat, al tuturor obstacolelor existente în lume la exporturi, precum și găsirea celor mai bune soluții de surmontare a acestora.

Baza de date, care a fost deja realizată și care se actualizează în mod permanent, permite să se determine prioritățile sub aspectul măsurilor inițiate pentru deschiderea piețelor, încurajând un dialog constructiv între întreprinderile și instituțiile europene. Astfel, fiecare țară membră poate să consulte baza de date și să comunice direct cu centrul prin intermediul Internetului Uniunii Europene.

Baza de date îndeplinește astfel, trei funcții principale:

- elaborează lista tuturor barierelor vamale care împiedică exporturile comunitare, pe sectoare și pe țări și asigură o evidență curentă și sistematică a fiecărui obstacol, precum și soluțiile preconizate;
- furnizează o serie de informații elementare de rutină care interesează exportatorii comunitari: taxele vamale aplicate fiecărui produs; obligativitatea respectării brevetului; obținerea licenței de export; existența formalităților ce trebuie îndeplinite pentru a avea acces spre piața respectivă ș.a.;
- oferă un mijloc de comunicare interactivă între întreprinderile și autoritățile europene care să permită schimbul de informații.

Strategia de acces pe piața externă elaborată de Comisia Europeană nu se limitează însă numai la obstacolele comerciale ci oferă totodată, soluții pentru înlăturarea acestora.

Astfel, fiecare problemă sesizată în banca de date sau orice nouă problemă semnalată de autoritățile guvernamentale, întreprinderi și reprezentanți în străinătate responsabili de marketing, asociații comerciale ș.a. sunt analizate în mod detaliat în cadrul unor servicii speciale ale Comisiei Europene formate din experți în practica comercială a statelor membre. Cei care au reclamat sau au sesizat aspecte care împiedică accesul normal pe piețele străine sunt informați asupra modului de rezolvare a diferendului, Uniunea Europeană dispunând, în acest sens, de numeroase instrumente și politici comerciale în calitate sa, pe care și-o arogă, de “cea mai mare putere comercială a lumii”.

Principalele tipuri de măsuri care au fost luate de curând pentru promovarea produselor pe piața mondială sunt:

- recursul la mecanismele OMC de consultare și de reglementare a diferendelor. Față de vechiul G.A.T.T., Organizația Mondială a Comerțului a instituit obligativitatea unor constrângeri țărilor membre, printr-un proces juridic de reglementare a diferendelor cu termene stricte și relativ scurte. După lansarea strategiei (1996), Comunitatea a rezolvat toate cazurile importante semnalate, în care partenerii comerciali nu și-au respectat angajamentele subscrise în cadrul O.M.C.. Numai în anul 1997 au fost soluționate un număr de 40 de reclamații individuale în care sunt implicate peste 25 de țări membre ale O.M.C.;
- atragerea de noi membrii ai O.M.C.. Comisia Europeană se pronunță în favoarea aderării de noi state la acest organism și a altor țări rămase în afara organizației, cum sunt: China, Taiwan și Vietnam, considerate piețe potențiale;
- consultări în cadrul Acordurilor Comerciale Preferențiale bilaterale. Uniunea Europeană dispune de o largă gamă de asemenea acorduri care acoperă toate țările din Europa Centrală și Orientală, Turcia, Orientul Mijlociu și Africa de Nord;
- consultări bilaterale și presiuni diplomatice. Reuniunile la nivel înalt și cele ministeriale bilaterale care se derulează cu regularitate sunt exploatate din plin pentru a rezolva problemele comerciale și pentru a găsi pe cât posibil, soluții durabile.

4. POSIBILITĂȚILE ȘI DIFICULTĂȚILE ÎN ACTIVITATEA DE ECOMARKETING ÎN ROMÂNIA

România se numără printre țările a căror producție de bunuri și servicii ecologice se situează la un nivel inferior față de nevoile de dotare ale industriei. Din această cauză nu se poate vorbi - cel puțin în perioada actuală de tranziție - de o politică susținută de marketing ecologic. Deși nu este socotită mare poluatoare, există 14 zone considerate "fierbinți" unde emisiile în atmosferă și alți poluanți ai mediului (îndeosebi ape și sol) depășesc normele admise pe plan național sau internațional (O.M.S.), de câteva sute de ori. În plus, nivelul economic, tehnologic și de randament al instalațiilor și echipamentelor de protecție a mediului este cu mult rămas în urmă, prezentând un real pericol nu numai pentru mediul înconjurător ci și pentru sănătatea populației și a viețuitoarelor din zona marilor combinate industriale. În aceste condiții, promovarea unei piețe ecoeficiente și competitive de bunuri și servicii ecologice devine o prioritate.

În anii care au marcat trecerea la economia de piață, reducerea pe ansamblul economiei naționale a nivelului de poluare s-a datorat diminuării activității economice nicidecum eforturilor orientate spre protecția mediului. Deși în ultimii ani fondurile atribuite acestui domeniu de activitate au înregistrat o creștere relativ ușoară, atingând în anul 1997, cca.1,3% din P.I.B., comparativ cu alte țări, acestea nu satisfac cerințele interne.

Tabelul 10 - Structura cheltuielilor de prevenire și combatere a poluării în România în anul 1997

Nr. crt	Activități specifice	Total (pr. curente) milioane lei	din care:	
			nvestiții = 100	Cheltuieli curente = 100
	TOTAL	1287,3	26,0	74,0
	din care:			
1.	Prevenirea poluării aerului	162,8	24,8	8,4
2.	Prevenirea poluării apei	725,5	47,4	59,5
3.	Colectarea, transportul, prelucrarea și evacuarea deșeurilor	314,1	10,1	29,4
4.	Protecția solului și a apei subterane	82,1	17,4	2,5
5.	Reducerea zgomotului	2,8	0,3	0,2

Sursa: "Mediul înconjurător în România", C.N.S., București 1998, p.67.

Cea mai mare parte a fondurilor este atribuită cheltuielilor privind prevenirea și combaterea poluării (cca. 86% din total), protecția mediului natural și activitatea de cercetare-dezvoltare orientată spre protecția mediului beneficiind de 9,6% și respectiv, 1,75% /36/.

În cadrul fondurilor destinate prevenirii și combaterii poluării, ponderea cea mai ridicată o deține activitatea de prevenire a poluării apei (47,7%), urmată de cea a prevenirii poluării aerului (24,8%), protecția solului și a apelor subterane (17,4%) și reducerea zgomotului (tabelul 10).

Insuficiența fondurilor atribuite protecției mediului se repercutează asupra producției și nivelului de dotare a economiei cu echipamente și instalații de combatere a poluării. Pe lângă faptul că acestea sunt insuficiente, numărul lor a scăzut de anul anterior, la echipamentele de reducere a emisiilor în atmosferă (- 5,5%) și la echipamentele și instalațiile de colectare și tratare a deșeurilor (- 10%).

Tabelul 11 - Numărul echipamentelor, utilajelor și instalațiilor de protecție a mediului în România la 1 ianuarie 1997

Nr. crt.	Denumirea echipamentului	Numărul total	Numărul de instalații care nu au funcționat:	
			la parametrii proiectați	deloc sau parțial
1.	Pentru reducerea emisiilor în atmosferă.	38483	11103	16859
	- Instalații și sisteme pentru prevenirea emisiilor.	37834	10798	16315
	- Instalații și sisteme pentru captare, valorificare și neutralizare gaze	1099	305	544
2.	Pentru protecția, tratarea și epurarea apei.	24128	15010	2183
	Instalații pentru preepurarea, sau epurarea apei reziduale.	2891	910	721
3.	Instalații și echipamente de colectare și prelucrare deșeurilor.	50236	17912	6676
4.	Echipamente pentru supraveghere și control	3841	960	665

Sursa: "Mediul înconjurător în România", C.N.S., București, 1998, p.62.

Chiar dacă numărul echipamentelor, utilajelor și instalațiilor de tratare a apei - sector considerat prioritar - a crescut cu cca. 10%, faptul că pe ansamblul economiei naționale cele existente nu funcționează la parametrii proiectați sau funcționează parțial sau deloc, demonstrează unele distorsiuni în implementarea strategiei și programului de acțiune cu privire la protecția mediului înconjurător în țara noastră.

Dificultățile înregistrate, care au implicații asupra pieței și respectiv, asupra desfășurării unei activități de ecomarketing intern și extern au la bază mai multe cauze:

- În primul rând, centralizarea excesivă ca urmare a existenței cvasitotale a proprietății de stat a împiedicat dezvoltarea unui sector privat de talie mică și mijlocie, fapt care a condus la absența sa de pe piața bunurilor și serviciilor ecologice în calitate de producător și distribuitor (epurare a apei, asanare, prelucrare, colectare și recondiționare a deșeurilor, protecția bazinelor hidrografice ș.a.). Atunci ca și acum, sectorul privat al economiei orientat spre activități ecologice se dovedește inapt pentru a satisface cererea de bunuri și servicii ecologice;
- În al doilea rând, sectorul public nu poate răspunde în totalitate nevoilor de îmbunătățire a protecției mediului, prin repercutarea costurilor ecologice asupra utilizatorilor sau reorientarea unor resurse bugetare spre activități ecologice. Legea în vigoare cu privire la protecția apei a pădurilor și a mediului se dovedește a fi prea indulgentă în aplicarea de amenzi și penalizări în caz de nerespectare a normelor naționale sau internaționale în vigoare sau pentru atribuirea de stimulente pentru agenții economici care se străduiesc să reducă nivelul poluării;
- În al treilea rând, politicile în favoarea protecției mediului puse în aplicare sunt adesea inadaptabile. Astfel, rezervele de apă netratată persistă. Nu numai că încă nu au fost definitivitate drepturile stricte și de garantare a apei (rezervele de stat, ale municipalității, comunelor sau rezervele private), dar puterile publice continuă să subvenționeze în general, apa destinată irigațiilor sau altor întrebuințări pentru întreprinderile de stat nerentabile. O asemenea politică conduce la risipa de apă și agravarea problemelor, prin creșterea volumului apelor uzate, una din problemele majore cu care se confruntă România, în prezent. De asemenea, în domeniul emisiilor poluante, legislația se dovedește a fi insuficientă pentru stoparea la sursă a noxelor, și constrângerile pentru respectarea regulamentelor în vigoare. Instrumentele cele mai eficiente utilizate sunt: normele, amenzile și penalizările, autorizațiile de funcționare, precum și textele de lege care interzic activitățile poluante. Asemenea soluții sunt insuficiente. Taxele asupra emisiilor poluante sunt adesea inferioare costului marginal al măsurilor de reducere a poluării. În aceste condiții, marii poluanți preferă să plătească decât să investească în metode "curate" de producție, tehnici și tehnologii nepoluante și alte măsuri care se impun și care necesită fonduri însemnate. În plus, organele existente însărcinate cu supravegherea și urmărirea modului

în care sunt respectate legile în vigoare, precum și cu aplicarea măsurilor necesare, încă nu și-au demonstrat eficiența, ba din contră.

Un factor important care împiedică, de asemenea, promovarea în rândul populației a bunurilor și serviciilor ecologice, îl constituie deteriorarea în ultimul deceniu a condițiilor de viață. Cca. 50% din populația țării trăiește sub nivelul de subzistență, preocupându-se prea puțin de viitor. Prioritatea ei este supraviețuirea imediată, voința și posibilitatea de a sprijini financiar politica de protecție a mediului lipsind cu desăvârșire la această categorie a populației.

Din această cauză, dreptul de acces liber la resurse (parcuri, rezervații naturale, păduri, ape) este exploatat fără discernământ, respectiv, fără a avea conștiința necesității de a proteja mediul. În plus, accesul restrâns la serviciile de asanare, la ape și spațiul vital de care dispune această pătură socială îndeosebi, în mediul urban - accentuează degradarea mediului la nivelul spațiului lor locuibil (habitatul) și în sfârșit, din cauza nivelului lor limitat de viață această populație nu poate accede la binefacerile civilizației, drepturile ei de prosperitate și de venit fiind precare.

Rezolvarea acestor probleme majore va conduce fără îndoială la implementarea treptată a unei ecoeficiențe și a unei piețe viabile pentru derularea unei activități de marketing ecologic. Posibilități de realizare a unui asemenea deziderat există.

Într-o primă etapă, accentul ar trebui să fie pus pe implementarea unor politici comerciale de import, vizând transferul de ecotehnici și ecotehnologii pentru a reduce nivelul de poluare în cele 14 zone fierbinți, dar și pentru introducerea de echipamente performante care să stopeze la sursă emisiile poluante.

Accesul la instalații, echipamente și tehnologii antipoluante implică adoptarea mai multor opțiuni printre care: măsuri de stimulare sau de restricție, acorduri și recomandări internaționale cu privire la reducerea emisiilor de CO₂, aranjamente instituționale și legislative cum sunt Centrele Regionale de Informare asupra tehnicilor și tehnologiilor "curate" de producție, reglementări și standarde naționale și internaționale. De asemenea, măsuri cu privire la comercializarea bunurilor și serviciilor ecologice, care includ restricții la exportul/importul de deșeuri periculoase, permise de comercializare, mecanisme de transferare a brevetelor și licențelor, marcarea ecologică, înțelegeri voluntare, proiecte de investiții în protecția mediului ș.a..

Comerțul internațional constituie unul dintre mijloacele importante de realizare a transferului de ecotehnici și ecotehnologii. Guvernul poate adopta o serie de măsuri pentru a facilita transferul prin comerț sau a-l restrânge în cazul când acesta concurează industria națională - situație de care, cel puțin deocamdată nu este cazul - sau pentru a împiedica importul produselor periculoase (deșeuri).

Principalele instrumente de promovare sunt: măsurile cu caracter tarifar, restricțiile cantitative la import, legislația de mediu ș.a..

Taxele vamale, de pildă, pot fi folosite drept un instrument acceptabil de luare a deciziilor cu privire la crearea și dezvoltarea unei ecoindustrii naționale cu repercusiuni asupra desfășurării unui marketing ecoeficient.

Pe plan extern, liberalizarea schimburilor comerciale în cadrul Rundei Uruguay ca urmare a reducerilor tarifare nu a atins bunurile și serviciile ecologice. Dar existența Acordurilor Multilaterale Internaționale de Mediu sau a celor regionale cu privire la comercializarea bunurilor și serviciilor ecologice favorizează transferul de ecotehnici și ecotehnologii îndeosebi spre țările în curs de dezvoltare și țările în tranziție din Europa Centrală și Orientală. Zona de cooperare economică a țărilor riverane Mării Negre sau alte acorduri internaționale la care participă și țara noastră creează oportunitățile de transfer de tehnici și tehnologii nepoluante și de lărgire a pieței naționale de ecoproduse.

Reducerea tarifelor vamale la transferul acestor produse constituie un mesaj politic clar care implică unele responsabilități din partea guvernului față de problemele de protecție a mediului și facilitează, totodată, promovarea de echipamente performante, la prețuri accesibile. Această politică conduce în același timp, la o deschidere mai mare a pieței, prin atragerea capitalurilor străine și crearea totodată a unei industrii naționale de bunuri și servicii ecologice și desfășurarea unei politici susținute de ecomarketing intern și extern. Și aceasta, deoarece, ecotehnologia constituie mai mult decât un produs comercializabil; ea reprezintă un bun de capital și un input care înglobează cunoștințele necesare pentru a-l face operațional. Tocmai de aceea reducerile tarifare la transferul de ecotehnologie necesită să fie completate cu alte politici care să asigure implementarea acestora în țara noastră, ca și dezvoltarea de capacități naționale orientate spre asemenea obiective.

Pentru ca politica tarifară care încurajează transferul de ecotehnici și ecotehnologii să fie eficientă trebuie să se acorde o atenție deosebită restricțiilor la import care pot reduce beneficiile realizate ca urmare a adaptării acestei politici. De exemplu, un acord vizând restricțiile la import poate fi considerat drept o măsură protecționistă în cazul în care apără industria națională sau interzice pătrunderea pe piața internă a unor bunuri periculoase pentru mediu și sănătatea umană.

Printre măsurile de stimulare a pieței interne care pot fi oportune țării noastre se numără și permisele comerciale de emisie. Aceste permise constituie, atât un mijloc eficient de control al emisiilor de CO₂ și SO₂ cu cost minim, cât și un mecanism efektiv de transfer de resurse spre țările în tranziție. Este vorba de atribuirea unor cote de emisie care pot fi captate și valorificate pe piață potrivit unor scheme de reducere care stimulează agenții poluatori, furnizându-le stimulente pentru inovațiile lor tehnice. Sistemul oferă un triplu avantaj de eficiență: economică, ecologică și tehnologică.

O altă măsură comercială importantă, cu impact asupra pieței de bunuri și servicii ecologice, o constituie transferul de brevete, licențe și patente. Această politică de comercializare care conferă dreptul de a produce, de a

utiliza și de a valorifica o invenție pe o perioadă determinată de timp, permite difuzarea pe piața națională a tehnicilor și tehnologiilor cele mai performante sub aspectul ecoeficienței și crearea și dezvoltarea unei piețe de bunuri și servicii ecologice bazată pe industria mică și mijlocie, receptivă și generatoare de invenții și inovații ecotehnologice.

Procesul de restructurare a economiei, ca răspuns la tranziția spre economia de piață ar putea de asemenea să conducă la crearea și lărgirea unei piețe eficiente și competitive de bunuri și servicii ecologice.

Acest proces implică sarcini majore industriei constructoare de mașini, regiilor autonome și firmelor private mici și mijlocii, restructurarea și modernizarea vizând fiecare sector în parte:

În industria extractivă de pildă, măsurile luate urmăresc o utilizare mai rațională a resurselor, prin promovarea de noi tehnici și metode de reducere a poluării solului și a apei lor în zonele de exploatare, izolarea perfectă a puțurilor de depozitare a reziduurilor industriale pentru evitarea infiltrărilor etc. Necesarul de finanțare a acestor acțiuni este apreciat la cca.470 de milioane dolari, fonduri provenite în cea mai mare parte de la organisme internaționale.

În industria de prelucrare a petrolului problema principală o constituie dotarea cu instalații și echipamente antipoluante capabile să limiteze emisiile de oxizi de carbon și azot, astfel încât, în anul 2000 standardele naționale atinse să fie comparabile cu cele internaționale. Recent, în urma colaborării dintre rafinăria "Astra Română" din Ploiești, Institutul Național pentru Rafinării și Industria Petrolieră și firma nord-americană "Legette & Brashears Braham Inc" a fost realizată prima instalație automatizată de îndepărtare a reziduurilor petroliere, cu consum energetic scăzut și eficiență ecologică sporită. De asemenea, adoptarea de către Societatea "Manager" din Galați noilor tehnologii de separare a hidrocarburilor din apele de suprafață pe baza noului proiect automatizat "Germanischel Lloyd", brevetat în S.U.A., Canada, Austria și în prezent în România, constituie o premieră pentru țara noastră în eforturile de lărgire a pieței produselor ecologice.

În industria energiei electrice, unul dintre marii poluatori, accentul este pus pe reducerea cantității de combustibil convențional consumat la 1000 dolari S.U.A.(0,64 Kwh/1000 dolari S.U.A., comparativ cu 0,47 Kwh/1000 dolari S.U.A., în alte țări). Depășirea acestui handicap este condiționată de re tehnologizarea sectorului prin dotarea cu instalații moderne care să reducă totodată și nivelul de poluare /37/.

În industria metalurgiei neferoase restructurarea vizează îmbunătățirea instalațiilor existente și înlocuirea celor perimate, fapt care ar permite diminuarea cu cca.80% a gradului de poluare. Se preconizează dotarea cu noi instalații de topire a metalelor la combinatele din Zlatna și Baia Mare, modernizarea echipamentelor și instalațiilor de filtrare a emisiilor poluante, îmbunătățirea tehnologiilor de producere a zincului și a plumbului la "Sometra" din Copșa-Mică, adoptarea de noi filtre și instalații de topire la "Romplumb" din

Baia Mare, introducerea și utilizarea filtrelor de manșă, a filtrelor electrostatice, a refrigeratoarelor la "Siderurgica" din Hunedoara ș.a..

Restructurarea sectorului siderurgic reclamă fonduri evaluate la cca.297 milioane dolari în perioada 1994-2000, din care, 84 milioane urmează să fie investite în proiecte directe, restul, reprezentând importuri de tehnici și tehnologii performante /38/.

În industria autovehiculelor noile reglementări și procese tehnologice vor conduce la construirea unor noi tipuri de vehicule nepoluante, dar și la recuperarea și valorificarea celor scoase din circulație, fapt care va spori eficiența acestui sector. Până la alinierea totală la standardele vest-europene, România va continua să producă două tipuri de autovehicule: unul destinat pieței interne, la care se va introduce treptat echipament nepoluant și altul considerat competitiv pe piața externă datorită dotării cu instalații antipoluante. Trecerea la un singur tip de autovehicule va fi posibilă atunci când se va rezolva problema aprovizionării cu benzină fără plumb. Deja, potrivit noilor reglementări, începând din 1997 a fost interzisă introducerea în țara noastră a autovehiculelor din import (vechi sau noi) fără echiparea lor cu convertizoare catalitice și dispozitive electronice.

Promovarea unor instalații nepoluante la autovehicule constituie obiectul cercetărilor și experimentărilor unor institute și laboratoare specializate. De curând (1998) au fost puse la punct unele tipuri de motoare ecologice performante cum este "M6", popularizate prin presă care funcționează fără mecanismul bielă-manivelă, având un consum de numai 3,5 l benzină la 100 km și o viteză de 90 km/oră.

De asemenea, printre expozatele prezentate la expoziția "ECO 98" figurează și unele accesorii de reducere a emisiilor de noxe dintre traficul rutier denumite "tobe catalitice". Aceste accesorii, produse la Târgu Mureș, sunt primele accesorii omologate în România având certificat RAR și pot fi utilizate la autoturismele "Dacia" produse după anul 1992 /39/.

În cadrul procesului de aliniere a României la legislația Uniunii Europene, Ministerul Transporturilor din țara noastră a emis ordinul 537/1997 prin care se stabilește nivelul emisiilor poluante la autovehicule conform normelor EURO 2 care obligă posesorii de autovehicule să-și echipeze mașinile cu instalații antipoluante.

Introducerea în fabricație a acestui nou prototip ecologic va permite, atât alinierea țării noastre la standardele vest-europene, cât și creșterea competitivității produselor românești pe piața externă.

În industria materialelor de construcție și îndeosebi în industria cimentului, deși s-au adus unele îmbunătățiri, marea majoritate a tehnicilor și tehnologiilor nu se ridică la nivelul standardelor occidentale sub aspect ecologic. Investițiile necesare înlocuirii instalațiilor vechi și perimate sunt evaluate la 52 milioane dolari. În cadrul noilor proiecte prefigurează și retehnologizarea și reutilizarea unuia dintre cei mai mari producători de ciment: "Moldocin S.A."

Buzău care va beneficia, datorită sprijinului acordat de o firmă daneză, de un sistem performant de desprăfuire cu filtru de tip "F1 - Schmidt", destinate reducerii poluării aerului cu cca.60%.

În sectorul serviciilor ecologice sunt vizate îndeosebi acele servicii legate de valorificarea și depozitarea deșeurilor industriale și a celor menajere. Sistemul existent nu satisface însă exigențele în materie, multe din lucrările de colectare, depozitare, reciclare și recondiționare a deșeurilor fiind abandonate. Puține din cele rămase în funcțiune nu oferă prețuri stimulatoare din cauza costurilor relativ ridicate. Cu toate acestea, potențialul existent poate fi exploatat, creându-se posibilitatea dezvoltării acestui sector care poate deveni competitiv în perspectivă. Unele semne de îmbunătățire au și apărut. În capitală, de pildă, se experimentează împreună cu firma elvețiană "Lea International" construirea a trei instalații moderne de tratare a deșeurilor menajere, din care la una s-au și început lucrările de construcție în comuna Pantelimon. De asemenea, instalațiile proiectate pe baza unui brevet și a unei licențe finlandeze de mare randament și eficiență, permit: o tratare diferențiată a deșeurilor și recuperarea materialelor reciclabile (metale) și a celor inerte (sticlă, pietre) o tratare biologică a substanțelor organice și o tratare termică pentru fracțiunea combustie uscată. Gazul metan care rezultă în urma acestui proces poate fi utilizat în producția de energie electrică, precum și la obținerea de humus pentru agricultură. Costul este evaluat la cca. 300 franci fr. per tonă pe o perioadă de 20 de ani, după care, instalația va intra în proprietatea statului român.

O instalație asemănătoare este prevăzută a fi construită la Fundeni, pe malul lacului Colentina. Investiția este evaluată la 15 milioane dolari, fiind finanțată de o firmă nord-americană. Capacitatea de incinerare se ridică la 200 tone/zi aceste instalații intrând în categoria sectoarelor ecoindustriale.

În cadrul procesului de restructurare a economiei noastre naționale în general și de creare și de extindere a pieței interne de bunuri și servicii ecologice, o atenție deosebită trebuie acordată întreprinderilor mici și mijlocii. Apreciate la aproximativ 400 de unități, având un personal relativ redus și o cifră de afaceri care nu depășește 10000 de dolari anual aceste unități se bucură, în prezent, de sprijin susținut din partea autorităților guvernamentale. În noiembrie 1998 a fost astfel aprobat un program de sprijinire a întreprinderilor mici și mijlocii /40/ care acționează în domeniul marketingului și al activității de export, în valoare totală de 20 miliarde lei. Obiectivele principale se referă la întărirea și educarea întreprinzătorilor în sprijinul marketingului, creșterea capacității acestor unități de a utiliza metodele și tehnicile specifice marketingului, îmbunătățirea accesului lor la informațiile de piață și valorificarea acestora în procesul de promovare a bunurilor și serviciilor ecologice, precum și stimularea comunicării și parteneriatului în afaceri.

Programul stipulează finanțarea parțială pe bază de ajutor nerambursabil a cheltuielilor efectuate de întreprinderile mici și mijlocii în cadrul unor proiecte

concrete printre care: participarea la târguri și expoziții, în țară și străinătate, realizarea de materiale promoționale, participări la cursuri de marketing și accesul la informațiile de piață.

Procesul de restructurare a industriei pe baze ecoeficiente și de dezvoltare a pieței bunurilor și serviciilor ecologice necesită un suport financiar însemnat, alinierea la standardele internaționale putând fi atinsă abia în anul 2010, potrivit unor surse oficiale. Deja a fost încheiat cu B.E.R.D. un acord pentru deschiderea unei linii de credit pe termen de cinci ani în valoare de un miliard de dolari. De asemenea, alocarea în cadrul programului PHARE a 300 milioane ECU, în perioada 1997-1999, din care 1% destinate mediului și siguranței naționale, ca și noua legislație în vigoare din 1998 cu privire la scutirea de taxe vamale a echipamentelor și instalațiilor de protecție a mediului vor permite lărgirea capacității de producție, acoperirea nevoilor interne, precum și crearea unor disponibilități pentru piața externă. În acest fel, industria producătoare de bunuri și servicii ecologice va putea deveni în viitorul apropiat, o componentă de bază a economiei noastre naționale.

BIBLIOGRAFIE

1. J. E. Mc. Carty, "Basic Marketing", Homewood, Illinois, Ed. Irwin, 1960;
2. Pierre Louis Dubois, Alain Joibert, "Marketing", vol. I, Ed. Economica, Paris, 1989;
3. Ph. Kotler "The major task of Marketing Management", Journal of Marketing, oct. 1973; M. Zollinger, "Marketing bancaire", Paris, Dunod, 1986;
4. J. Carbonier, "Le marketing en assurance", Paris, Ed. Securitas, 1976;
5. J. Bon, A. Louppe, "Le marketing des services publics", Paris, Ed. d'Organisation, 1980;
6. D. David, "Le marketing politique", Col. "Que sais-je", nr. 1698, Press Universitaires de France, 1978;
7. F. Teclemariam, "Le marketing religieux: un présent éternel", Revue française du Marketing nr. 108, Paris 1986;
8. Barry Commoner, "The Closing Circle", Knopf, 1971, p. 33;
9. Ph. Kotler, G. H. G. Dougall, "Principes de marketing", St. Jean-sur Richelieu Quebec, Ed. Perfontaines, 1983;
10. A. Lassequé, "Gestion Commerciale", Paris, Les cours de Droit, vol. 2, 1986;
11. Pierre Louis Dubois, Alain Jolibert, op. cit., loc. cit.;
12. R. W. Hass, "Industrial Marketing Management: Text and Cases", Boston, 1996;
13. J. Dean, "Pricing Policies for New Products", Harvard Business Review, nov.-dec. 1950, p. 23-36;

14. J. Lambin, R. Peters, "La question marketing des entreprises", Paris, Press Universitaires de France, 1977;
15. D. W. Cravens, "Strategic Marketing", Homewood, Illinois, Irwin, 1981;
16. Business Latin America, 19 dec. 1991;
17. J. M. de Leersnyder, "Marketing international", Dalloz Gestion, Vie Internationale de l'Entreprise, 1992;
18. Ibidem;
19. Charles Croue, "Marketing international", Entreprise, 1994;
20. "Environmental Business International", Inc. San Diego, California, 1996;
21. Richard Sousane, "Overview of Environmental Technologies", "Business American", aprilie 1996;
22. Anne L. Alonzo, "Business American", aprilie 1996;
23. Don Deiso, Metealf î Eddy Industry, "Advisors for Environmental Export Programme", Business American, aprilie 1996, p. 30;
24. (...) "Marketing mistakes", The Economist, 14-20 martie 1998, p. 73-74;
25. Ibidem;
26. Eric Fredell, "It Pays to be Prepared: Financing Environmental Export", Business American, aprilie 1996;
27. Ibidem;
28. Denis L. Carpenter, A. Camille Richardson, Rizwan Khaliq, "Booming Growth in Asia Raises Demand for Environmental Technologies", Business American, aprilie 1996;
29. Ibidem;
30. Lewis P. Reade, "Business American", aprilie 1996, p. 48-49;
31. Ibidem;
32. Cristine Bretl, Dallas Deluca, Eric Fredell, "Latin-America Market Momentum Opens Region to Ecotechnologies Exports", Business American, aprilie 1996, p. 36-41;
33. Ibidem;
34. (...) "Competing in the New Environmental Marketplace; Proceedings of Workshops for Environmental Professionals, Czech Republic, Hungary, Poland, Slovak Republic", The Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe, oct-nov. 1995;
35. Leon Brittan, "La stratégie européenne d'aces aux marchés", Commission Européenne, 1998;
36. "Mediul înconjurător în România", Comisia Națională pentru Statistică, București, 1998, p. 67;
37. "Environmental Business in Central and Eastern Europe, "Information needs assesement study, "ROMANIA REPORT", oct. -nov. 1996;
38. Ibidem;
39. România Liberă, 28 oct. 1998;
40. România Liberă, 8 nov. 1998.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 20-21/1999**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

**MARKETINGUL ECOLOGIC - CONCEPTE,
PRACTICI ȘI OPORTUNITĂȚI DE PIAȚĂ**

– Partea a II-a –

Gheorghe MANEA

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ORGANIZAȚII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ CU INFLUENȚĂ ASUPRA PROMOVĂRII PIEȚEI PRODUSELOR ECOLOGICE	711
2. CADRUL FAVORABIL UNEI PIEȚE A PRODUSELOR ECOLOGICE.....	713
3. INSTRUMENTE PENTRU PROMOVAREA PRODUSELOR ECOLOGICE.....	720
3.1. Marcarea de mediu.....	720
3.2. Auditul de mediu	729
3.3. Standarde și norme ecologice	731
3.4. Alte înțelegeri voluntare	737
4. OPORTUNITĂȚI PENTRU MARKETINGUL ECOLOGIC ÎN ROMÂNIA	739
4.1. Industria românească și cerințele de mediu tipice reglementărilor din Uniunea Europeană.....	739
4.2. Agenda 2000: puncte de vedere ale Comisiei U.E. În legătură cu solicitarea României de aderare la Uniunea Europeană; incidență cu promovarea produselor ecologice.....	747
4.3. Căi de acțiune pentru promovarea produselor ecologice în România, oportunități pentru export pe piețele U.E.	749
4.4. Concluzii	751
BIBLIOGRAFIE	752

În ultimul deceniu, noțiuni precum “dezvoltarea durabilă”, tehnologii “curate” de producție, ecoindustrie, ecoproduse, ecotehnici și ecoechipamente sau “exceleță ecologică” ș.a. s-au impus tot mai mult în dezvoltarea economică.

Într-o lume cu piețe ce se globalizează, cu supraproducție și concurență foarte acerbă (piața “câmp de bătaie”), adăugarea unei performanțe ecologice la un produs poate însemna un avantaj pentru reușita pe piață a acestuia.

Produsele ecologice sunt deja prezente pe piețele mondiale, iar în Uniunea Europeană, segmentele de piață pe care s-au impus produsele ecologice sunt din ce în ce mai extinse, prefigurând o piață a întregii Europe.

Capitolul de față își propune să prezinte cadrul legislativ din Uniunea Europeană, practicile din această zonă astfel ca România să-și poată evalua eventualele decalaje față de acestea și să-și pună în funcțiune un sistem propriu de stimulare, promovare a comerțului cu produse ecologice.

Se insistă asupra cadrului legislativ, acesta fiind considerat esențial în această etapă de evoluție a economiei românești, în condițiile alinierii țării noastre la legislația comunitară.

1. ORGANIZAȚII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ CU INFLUENȚĂ ASUPRA PROMOVĂRII PIEȚEI PRODUSELOR ECOLOGICE

Există un mecanism bine structurat la nivelul Uniunii Europene (U.E.) de a elabora, difuza, concretiza în practica economică măsuri de ordin legislativ care se referă la reglementări ale funcționării pieței comune ale produselor și anume, în special, ale produselor cu performanțe ecologice.

La nivelul instituțiilor cu caracter consultativ, se detașează, în primul rând, Comitetul Economic și Social care, la cererea Consiliului Uniunii sau a Comisiei Europene oferă consultații asupra următoarelor domenii:

- sănătatea publică și protecția consumatorilor;
- protecția mediului și politici de mediu;
- reglementări ce privesc piața internă, comerțul, industria.

La nivelul instituțiilor cu caracter executiv, Comisia Europeană joacă un rol central în pregătirea, definirea, execuția și controlul deciziilor. Este considerat primul pivot al U.E. și are următoarele misiuni principale:

- pregătirea deciziilor pe domenii de activitate; Consiliul U.E. nu poate adopta un act juridic fără propunerea comisiei; Proiectele de acte sunt adoptate în 700-1000 comitete și grupe de lucru;
- elaborarea de decizii (în 250 grupe de lucru) în domenii diferite de cele ale Consiliului Uniunii;

- executarea deciziilor prin intermediul directivelor și deciziilor propriuzise mai ales, în ce privește piața internă (380 comitete care au adoptat în anul 1994, peste 7000 acte juridice);
- supravegherea respectării deciziilor. Conform art.169 din Tratatul C.E., Comisia poate depune plângere înaintea Curții de Justiție a Comunității împotriva statelor membre care nu respectă Tratatul sau dreptul comunitar.

Numeroși sunt cei care văd în Comisie, expresia puterii tehnocratice a câtorva “eurocrați”. Mai trebuie adăugat că, Comisia funcționează în strânsă cooperare cu reprezentanții sindicatelor, asociațiilor, regiunilor și instituții publice naționale, pentru a-și consolida deciziile sale.

2. CADRUL FAVORABIL UNEI PIEȚE A PRODUSELOR ECOLOGICE

La nivelul U.E., la realizarea unui cadru favorabil pieței produselor ecologice contribuie și următoarele activități, preocupări și instituții:

Concurența. Politica de concurență are ca scop să pună în funcțiune și să conserve un sistem care să permită o concurență fără distorsiuni în spațiul economic.

Comisia europeană este considerată ca un gardian al concurenței în interiorul și exteriorul U.E.; în cadrul teoriei economice liberale, politica concurenței vizează realizarea piețelor cu concurență perfectă și prevenirea formării monopolurilor și oligopolurilor care își impun prețurile lor în detrimentul consumatorilor.

Ajutoarele guvernamentale și subvențiile pot antrena distorsiuni ale concurenței și sunt supuse controlului Comisiei Europene (art.92-94 din Tratatul C.E.). Comisia, însă, nu refuză să aprobe programe de ajutoare naționale, adică aceste ajutoare au ca scop corijarea dezechilibrelor structurale în anumite sectoare de producție.

Consumatorii. Piața internă a U.E. permite o ofertă de produse și servicii uriașă; pe scară europeană, consumatorii cu greu pot avea o viziune de ansamblu. Cu ajutorul programelor de acțiune și a dispozițiilor juridice, U.E. încearcă să unifice, în interiorul frontierelor, specificațiile produselor și condițiile de schimb, astfel încât furnizorii și clienții să poată dispune de o bază comercială fiabilă.

Pentru a garanta cetățenilor U.E. “un nivel ridicat de protecție a consumatorilor”, Tratatul U.E. care a intrat în vigoare în nov.1993, a făcut pentru prima oară din protecția consumatorilor un domeniu ce face parte integrantă din politica U.E.(art.3, pct.s și art.129A din Tratatul C.E.)

Protecția consumatorilor

Baza juridică: art.3, pct.s și art. 129A din Tratatul C.E.

Obiectiv: protecția consumatorilor prin recunoașterea drepturilor lor la sănătate, la despăgubiri,

La garantarea intereselor economice, la reprezentare, informare și educație.

Instrumente: programe de acțiune și dispoziții juridice.

Odată cu apariția Cărții Albe consacrată pieței interne, Comisia, în 1985, a fixat o nouă abordare a politicii consumatorilor. Conform acesteia, Consiliul definește directivele ce se referă la protecția sănătății și securității pentru o categorie completă de produse. Elaborarea normelor tehnice care stabilesc specificațiile fundamentale de securitate a produselor a fost rezervată experților

organismelor private europene de standardizare. Marca C.E.N.(Comitetul European de Normare) a devenit marca de calitate care garantează respectul față de un nivel uniformizat al protecției minime.

Principiul recunoașterii mutuale se aplică din anul 1987: tot ce este legal produs și comercializat într-un stat membru poate fi vândut în ansamblul altor state ale U.E.

O directivă europeană prevede informarea consumatorului asupra compoziției și duratei de conservare a produselor. Criterii de puritate și liste cu caracter obligatoriu definesc mai precis aditivi autorizați ca și pe cei interziși.

Comunitatea a adoptat numeroase directive în favoarea consumatorilor, referindu-se la securitatea jucăriilor, a produselor cosmetice, textilelor, materialelor de construcție sau a produselor vândute prin corespondență.

Energia. UE garantează o aprovizionare energetică sigură, puțin costisitoare, fără pericol pentru sănătate și pentru mediul înconjurător; punerea la punct de noi sisteme energetice, promovarea surselor de energie regenerabile.

La aceste deziderate se adaugă cerințe asociate energiei nucleare (riscurile de accident, opinia publică, eliminarea/depozitarea deșeurilor) sau cele legate de protecția mediului (emisiile de SO₂, CO₂) și care pun probleme de structură, de calitate a surselor de energie.

U.E. dispune de o panoplie de instrumente care-i permite să intervină în sectorul energetic al statelor membre: reguli de concurență și norme comerciale, reglementări de preț, cote, norme tehnice și valori limită pentru emisii, sisteme de control, sisteme de informare, ajutoare financiare și credite de investiții.

Angajarea U.E. în favoarea noilor surse de energie se referă, tradițional, la energia nucleară. În același timp, însă, acțiuni și măsuri în favoarea economiei de energie, a tehnologiilor energetice raționale și compatibile cu mediul înconjurător, dezvoltarea surselor regenerabile de energie au căpătat, treptat, importanță.

Privită pe termen lung, politica energetică europeană este satisfăcătoare. Obiectivul unei aprovizionări energetice sigure, ieftine, conform cerințelor protecției sănătății și mediului a fost în general realizat în statele membre în ultimile decenii. Dar acest succes nu este consolidat. Elementele controversate ale politicii energetice vor trebui să fie reexamineate după realizarea pieței interne: se are în vedere, în special, energia nucleară și prioritățile în materie de protecția mediului.

Pentru moment, proiectul taxei energetice europene, destinată pentru limitarea emisiei de CO₂ s-a blocat în conflictele de interese ale statelor membre.

Protecția mediului. Încă din anul 1987, Actul Unic European a conferit Comunității Europene competența în domeniul politicii de protecție a mediului,

precizând că imperativele protecției mediului trebuie să fie integrate în toate acțiunile comunitare. Nu este ușor să se realizeze acest obiectiv, ținându-se seama de interesele, de multe ori, divergente ale statelor membre. O ilustrare o reprezintă valorile limită comune aplicabile gazului de eșapare a vehiculelor cu motor care au fost convenite inițial în anul 1970 și modificate de mai multe ori. Nu este încă, general recunoscut, că într-un cadru politic corespunzător, creșterea economică este compatibilă cu respectarea parametrilor de calitate ai factorilor de mediu, și nici că protecția mediului nu restrânge obligatoriu competitivitatea.

În timp, s-a legitimat o politică comună în domeniul protecției mediului. S-a constituit progresiv un drept comunitar al mediului care s-a concretizat, până astăzi, în mai mult de 200 de directive care se concentrează, în special, asupra protecției apelor, calității aerului, produselor chimice, protecției faunei și florei, zgomotului, eliminării deșeurilor.

Protecția mediului

Bazele juridice: art.2,3, pct.k și 130B - 130T din Tratatul C.E.

Obiective: protecția mediului, îmbunătățirea calității acestuia, protecția sănătății publice, utilizarea prudentă și rațională a resurselor naturale, promovarea măsurilor la nivel internațional pentru a rezolva problemele protecției mediului.

Instrumente: dispoziții legislative, în special directive care fixează norme de calitate pentru mediul înconjurător (nivele de poluare); norme aplicabile procedeele industriale (norme de emisii, instrucțiuni de exploatare) și, în sfârșit norme aplicabile produselor (limite de concentrație sau de emisie pentru un anumit produs); programe de acțiune în favoarea protecției mediului; programe de ajutor financiar.

Tratatul asupra Uniunii înscrie politica de mediu în câmpul de acțiune al Comunității (art.3 din Tratatul C.E.) și este asociat obiectivului unei creșteri durabile față de mediul înconjurător.

Eficacitatea legislației comunitare În domeniul protecției mediului depinde esențial de angajamentul statelor membre de a transpune cele peste 200 directive în legislațiile naționale.

Comunitatea a elaborat și programe de acțiune în domeniul mediului, evidențiind obiectivele prioritare. În cel de-al treilea program de acțiune (1983), accentul s-a pus pe principiile fundamentale ale prevenirii și protecției; cel de-al patrulea program de acțiune (1987-1992) viza trecerea la o politică preventivă.

În strategia adoptată în 1993 în cadrul celui de-al cincilea program de acțiune intitulat: "pentru o dezvoltare durabilă și compatibilă cu mediul înconjurător" se propun stimulente pozitive și angajamentul tuturor părților interesate, de a progresa pe calea unei abordări preventive a protecției mediului, în special în domeniile transporturilor și energiei.

Protecția climei terestre, a stratului de ozon se mențin în atenția U.E. Dacă în domeniul stabilizării emisiei de CO₂ în anul 2000, la nivelul anului 1990, nu s-a concretizat, decât sub forma programului ALTENER (promovarea surselor de energie regenerabilă) și SAVE (eficiența energetică), în schimb, reducerea producției/consumului de clorofluorocarboni (C.F.C.) s-a legalizat în anul 1995.

În perspectiva realizării pieței interne, Comisia a avertizat, în anul 1989, asupra creșterii nivelului de poluare și, mai ales, în domeniul transportului. Comisia propune garantarea unui nivel ridicat de protecție a mediului pe piața internă cu ajutorul unor norme stricte. Între altele, dispoziții naționale mai stricte sunt autorizate (art.103A și 130T din Tratatul C.E.), dar trebuie justificate astfel, ca ele să nu se transforme în obstacole deghizate în calea comerțului. În general, țările nordice și Germania aplică norme de protecție a mediului mai stricte decât în alte țări.

Piața internă. În anii care au urmat formării Comunității Economice Europene (C.E.E.) s-a dovedit că libera circulație a produselor era împiedicată de reglementări naționale ce se refereau la sănătatea publică, protecția mediului și a consumatorilor. Armonizarea cadrului legislativ, la nivelul C.E.E. se făcea greoi, deoarece era necesară unanimitatea partenerilor la luarea deciziilor. Ulterior, s-a prevăzut (art.100 din Tratatul C.E.) votul majoritar, unanimitatea rămânând necesară numai pentru armonizarea legislației fiscale.

Piața internă își produce efectele printr-o serie de reacții în lanț la mai multe niveluri, de exemplu, eliminarea controlului și a formalităților la frontiere este o sursă imediată de economii pentru întreprinderi. Pe această piață imensă, exploatarea economiei de scară devine posibilă; ascuțirea concurenței în sânul U.E. duce la raționalizarea întreprinderilor, la specializarea mai restrânsă care consolidează competitivitatea U.E. pe plan internațional.

Strategia U.E. pentru crearea pieței trans-frontiere se bazează pe armonizarea legislațiilor naționale pe un număr minimal de norme fundamentale care să garanteze protecția sănătății, mediului înconjurător și a consumatorului.

Consiliul U.E. elaborează directive care prevăd termeni generali asupra exigențelor fundamentale pentru protecția sănătății, protecției mediului și consumatorilor, detaliile tehnice rămânând să fie reglementate de norme europene. Principiul după care un produs fabricat după norme europene satisface exigențele fundamentale de securitate este fixat în directive.

Este posibil ca unii producători să nu aplice normele europene, dar în acest caz, este necesar să dovedească că produsele lui nu contravin directivelor și normelor europene de calitate.

La nivelul U.E., Comitetul European de Standardizare și CENELEC (pentru produsele electrotehnice) activează astăzi în 300 comitete tehnice care lucrează asupra a 10000 proiecte de norme.

Alt principiu ce predomină în piața internă este promovarea principiului recunoașterii mutuale, statele membre și-au luat angajamentul, în virtutea directivei 83/189/C.E.E., de a notifica prealabil Comisiei toate proiectele lor de norme și reglementări tehnice.

Au fost extinse reglementări comunitare și asupra unor sectoare până acum "excluse" de piața internă ca, energia, apa potabilă, transportul și telecomunicațiile, serviciile financiare (băncile și asigurările). S-a adoptat și o

procedură comunitară pentru recepția vehiculelor cu motoare, crearea Agenției Europene pentru Evaluarea Medicamentelor.

Principiul țării de origină sau de destinație este pus în legătură cu regimul provizoriu pentru fiscalitatea indirectă.

Politica economică. Obiectivele globale ale Comunității sunt rezultatul unui compromis între considerațiile economice și necesitatea integrării, pe de o parte, și reticențele naționale față de abandonul suveranității economice, pe de altă parte.

Art.2 din Tratatul C.E.E. definește misiunile Comunității astfel: dezvoltarea armonioasă și echilibrată a activităților economice, consolidarea stabilității, creșterea accelerată a nivelului de trai și promovarea strânsă a relațiilor între statele membre.

În Cartea Albă asupra creșterii, competitivității și utilizării forței de muncă (apărută în 1993), în afara problemei șomajului este abordată și relația între utilizarea resurselor, protecția mediului și creșterea economică.

Sănătatea și politica socială. La conferința la vârf a șefilor de stat și de guvern din Comunitatea Europeană, la Maastricht s-a convenit ca în Tratatul asupra U.E. (art.129) să se garanteze "un nivel ridicat de protecție a sănătății umane" în statele membre ale Comunității. Acest obiectiv include și preocuparea pentru protecția sănătății prin punerea sub control a fenomenului de poluare.

Societatea informațională are ca obiective: consolidarea competitivității economiei europene; susținerea schimbărilor structurale - sociale și economice; ameliorarea calității științei și a formării profesionale.

Instrumentele dezvoltate pentru atingerea acestor obiective sunt: crearea unui cadru juridic, politic și tehnic european, încurajarea proiectelor pilot și a inovațiilor tehnice, garantarea egalității șanselor în domeniul concurenței și accesul la noutățile tehnologice.

Urmare a potențialului imens ce-l prezintă societatea informațională, se dezvoltă creativitatea individuală și dorința de a investi a actorilor sociali care determina ca societatea de informații să fie în măsură să ofere servicii novatoare și eficiente.

Politica transporturilor. Obiectivele transporturilor, (bazate pe art.3, 74-84, 129 din Tratatul C.E.) sunt următoarele:

- ușurarea liberei circulații a persoanelor și bunurilor în interiorul pieței interne;
- limitarea în cea mai mare măsură a incidenței transportului asupra mediului înconjurător, ceea ce presupune consolidarea securității în sistemele de transport, reducerea zgomotului și a emisiilor poluante, luarea în considerare a impactului construcțiilor axelor de transport asupra peisajului, faunei și florei.

- **Acordul de liber schimb.** Este un acord comercial care suprimă toate taxele vamale și care interzice restricții cantitative în schimburile între părți.

Acorduri europene. Acestea sunt acorduri de asociere încheiate de U.E. cu țările din Europa Centrală și de Est după anul 1991. Obiectivul lor este de a permite acestor state în fază de tranziție să participe la procesul de integrare europeană pe plan politic, economic și comercial.

Acordurile prevăd, în special, realizarea unei zone de liber schimb pentru produse industriale în următorii zece ani. Primele acorduri europene au fost încheiate în decembrie 1991 cu Polonia, Ungaria și Cehoslovacia. La 1 februarie 1992 s-au încheiat acordurile cu Bulgaria, România, Republica Cehă și Slovacia. Au urmat acordurile semnate cu Estonia, Letonia, Lituania și Slovenia între 1995 și 1996.

C.E.N./Cenelec: C.E.N. este Comitetul European de Standardizare, iar Cenelec - Comitetul European de Standardizare în Electronică, acestea sunt responsabile de standardizare europeană. În U.E., Comisia și Consiliul definesc cerințele esențiale la care trebuie să răspundă, produsele de exemplu, cerințele comune în materie de securitate și de protecție a sănătății, exigențe minimale în materie de protecție a consumatorilor.

Comitetele de standardizare europene stabilesc norme care corespund acestor exigențe. Înlocuirea normelor naționale prin norme europene este un pas suplimentar către armonizarea dispozițiilor referitoare la calitatea produselor.

Comunitatea Europeană pentru Energia Atomică (EURATOM). Printre obiectivele acestui organism se enumeră și crearea unei piețe comune a combustibililor nucleari, în condiții de protecție a sănătății populației și salariaților.

Contingente. Contingentele sunt restricții cantitative la import sau export, destinate să reglementeze oferta. În afara contingentelor de produse există și contingente de devalută care, aplicate comerțului exterior, restricționează importul anumitor produse.

Contingente tarifare. Este vorba de importuri în cantități limitate de mărfuri la care se aplică taxe vamale reduse sau nici o taxă vamală. Acest sistem permite U.E. și statelor membre să-și procure produse de bază la preț redus sau să-și protejeze produsele proprii prin taxe vamale.

Directive. Sunt acte adoptate de instituțiile comunitare. Consiliul sau Comisia U.E. impun statelor membre obligația de a realiza obiectivul fixat în directivă, modificând sau adoptând dispozițiile la nivel național într-un anumit interval.

Marcarea ecologică comunitară. S-a întocmit prima oară în 1994; marcarea ecologică urmărește să dea consumatorilor posibilitatea să cumpere produse ecologice în condiții de cunoaștere a calității acestora.

Criteriile de atribuire a mărcii ecologice sunt definite de U.E., dar marca este atribuită de către organisme naționale competente. Label-ul (marca) ecologic este simbolizat de o floare ale cărei petale sunt în formă de stea.

Principiul țării de destinație. În virtutea acestui principiu, mărfurile exportate pot fi exceptate de TVA în țara de origine (deducerea TVA), apoi se aplică TVA în țara de destinație.

Principiul țării de origine. Dispozițiile tarifare și reglementările sunt aplicate produselor importate sau, cu alte cuvinte, importurile sunt supuse dispozițiilor convenite cu țările de origine. /1/

3. INSTRUMENTE PENTRU PROMOVAREA PRODUSELOR ECOLOGICE

Formarea pieței produselor ecologice are un cadru favorabil reglementat de legislația Uniunii Europene, așa cum s-a prezentat în capitolul doi. Instrumente specifice au fost dezvoltate precum: marcarea de mediu, auditul de mediu, normele ISO, înțelegeri voluntare, informare (conștientizarea consumatorilor), reducerea unor accize, ș.a. toate făcând parte din sistemul de gestiune a mediului.

3.1. Marcarea de mediu

Acest instrument se încadrează în categoria instrumentelor active. Termenul de marcă ecologică desemnează schema după care un produs poate primi o etichetă ecologică pe baza unui nivel acceptabil al impactului acestuia cu mediul înconjurător. Acest “nivel acceptabil” se face după o schemă de evaluare standardizată. /2/

În cele ce urmează se va prezenta practica marcării ecologice în Uniunea Europeană.

La evaluarea compatibilității unui produs cu cerințele de calitate ale mediului înconjurător se recurge la proceduri proprii sau împrumutate din alte domenii. Astfel, s-au impus studiile de impact, auditul de mediu, analiza ciclului de viață a produsului, opțiunea pentru cea mai bună tehnologie etc.

Urmare a evaluării calității unui produs după criteriile protecției mediului, produsul poate fi mai mult sau mai puțin apropiat de cerințele de calitate a mediului, impactul fabricației, utilizării și tratării acestuia, după ce și-a încheiat ciclul de viață economică, trebuind să fie minim. Identificarea unor asemenea produse, obținerea lor în condiții de calitate reproductibile și valorificarea acestei proprietăți în scop comercial au dus la apariția, consolidarea și extinderea procedurii de marcă ecologică a produsului (environmentally labelling).

Ideea marcării ecologice, cu imprimarea mărcii (siglei) pe produs în scopul informării consumatorilor asupra impactului cu mediul înconjurător este un fenomen relativ recent (1978, Germania), inițiat de guvern pentru a preveni potențialii consumatori asupra pericolului pentru sănătate a unor produse de tipul țigărilor, alimentelor și băuturilor care conțin auxiliari sintetici, produse chimice toxice etc.

Înțelegerea de către public a aspectelor ecologice ale unor produse a dus la modificarea gustului cumpărătorului care, la începutul anilor '70 a conturat și susținut piața produselor ce presupuneau economie de energie, a produselor agricole cultivate fără substanțe chimice de sinteză etc.

Obiectivele programului de marcare ecologică a produselor.

Marcarea de mediu este înțeleasă ca o opțiune voluntară pentru o procedură de a informa consumatorul și de a promova pe piață, produse mai compatibile cu cerințele de calitate ale mediului înconjurător, comparativ cu alte produse similare funcțional. Definiția aceasta exclude și alte tipuri de mărci precum "reciclat", "biodegradabil", "inflamabil" etc. /3,4/

Marca de mediu are, în special, rol informativ, este un instrument voluntar de marketing, destinat să convingă consumatorul că un produs are și alte însușiri decât cele aparent funcționale sau performanțele de preț; în acest fel, prin intermediul opțiunii consumatorului, producătorul devine interesat să ofere produse cu însușiri ecologice superioare celor convenționale existente pe piață.

Al treilea scop al mărcii ecologice este pus pe seama dorinței de a se majora în mod continuu volumul vânzărilor de produse ecologice prin îmbunătățirea acestora în ochii publicului.

Programele naționale de marcare ecologică au început a deveni uzuale în practica economică a majorității țărilor dezvoltate și, concomitent cu apariția de programe de marcare ecologică și în alte țări, se extinde numărul categoriilor de produse care sunt supuse mărcării. De exemplu, în Germania, acum sunt marcate peste 3600 produse, structurate în 64 categorii. Canada și Japonia și-au dezvoltat propriile programe în anul 1998, Norvegia, Suedia, Finlanda, Austria, Portugalia și Franța în anul 1991.

Programele sunt în derulare la nivelul Uniunii Europene, Olandei, Australiei, Noii Zeelande, Iugoslaviei etc. În anul 1992, 22 țări membre ale CECD aveau programe de marcare ecologică a produselor proprii.

Aspecte metodologice. Există patru etape care trebuie parcurse în procesul de organizare a mărcii și anume:

- selecția inițială a categoriilor de produse
- evaluarea impactului de mediu al produselor, în cadrul categoriilor stabilite, impactul fiind considerat de-a lungul ciclului de viață a produsului;
- stabilirea unor criterii ecologice necesare evaluării performanțelor produsului;
- perfecționarea scopului programului, ca feed-back al întregului program de marcare ecologică.

În ceea ce privește selecția inițială a categoriilor de produse, primul principiu determinant este acela că marcarea trebuie să aibă ca efect semnificativ reducerea daunelor aduse mediului înconjurător.

Analiza ciclului de viață a produsului se face începând cu impactul extracției materiilor prime asupra mediului și până la tratarea produsului uzat, urmărindu-se efectul în toți factorii de mediu. În acest fel se stabilesc, se identifică performanțe ale produsului ce-l fac să fie, după criteriul ecologic,

superior altor produse și care justifică în final, marca de produs compatibil (sau, corect exprimat, mai compatibil) cu cerințele protecției mediului.

Analiza ciclului de viață, înlesnește selectarea criteriilor de formare a categoriilor de produse supuse marcării și detașarea, astfel, a unor priorități de ordin social (sănătatea oamenilor, protecția mediului, internalizarea unor externalități de mediu etc.).

Criteriile stabilite pentru calitatea unui produs trebuie să fie credibile în fața consumatorului așa fel ca aceștia să le poată folosi la selecția între produse asemănătoare funcțional (schema de la pag. 21).

Pentru metodologia marcării de mediu, important este ca, mai întâi, să se stabilească criteriile grupei (urmare a unei analize statistice anterioare a impactului de mediu a unor produse, a stadiului ciclului de viață al acelorași produse) și apoi să se ierarhizeze produsele comerciale după criteriile astfel alese așa fel ca produsele cu cele mai bune performanțe de mediu să poată fi marcate ecologic.

Pragurile performanțelor ecologice corespunzătoare fiecărei categorii de produse marcabile trebuie stabilite la valori ridicate pentru a stimula producătorii și pentru a reține interesul publicului consumator. Ilustrativ în acest sens poate fi exemplul Canadei care consideră posibil ca 10-20% din segmentul de piață al unui produs să poată fi ocupat de produsele marcate ecologic.

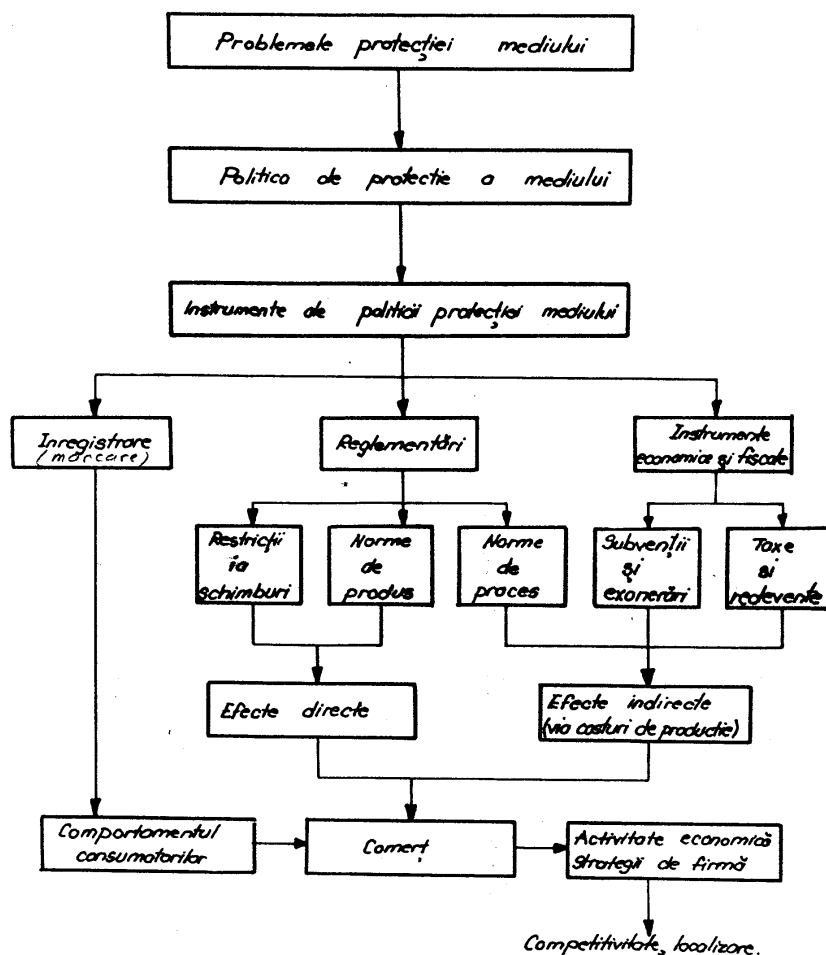
Este esențial ca atât criteriile cât și limitele de performanță să se refere la același tip de produse, privite funcțional și nu la produse noi care ar pune în încurcătură atât pe producător cât și pe consumator.

Marcarea propriu-zisă presupune existența unui sistem acceptat la nivel național. În Canada se consideră că recurgerea la culori sau gradări (1-4 stele, de pildă) pentru a marca produsul este o practică eficientă în procesul de informare a consumatorilor, în Europa, se preferă în schimb, o siglă unică de diferențiere a produsului față de cel cu impact mai accentuat asupra mediului înconjurător.

Finanțarea programelor de marcarea. Sursele de finanțare identificate până în prezent provin din:

- taxe suportate de producător, percepute atât pentru testarea calității ecologice a produsului, cât și pentru dreptul de a apela la sigla de mediu - ceea ce înseamnă publicitate, promovarea vânzărilor etc.; De pildă, dreptul de a imprima marca ecologică pe produs presupune o taxă plătită de fabricant, proporțională cu volumul prevăzut al vânzărilor anuale și care este diferită de la țară la țară. De pildă, pentru vânzări de până la 100 mii dolari/an, taxa este de 267 dolari în Germania, 400 dolari în Norvegia, 450 dolari în Austria, 1382 dolari în Suedia și 259 dolari în Canada. În Japonia, se plătește proporțional cu prețul produsului: 278 dolari/an pentru produsele cu preț de vânzare unitar de până la 7 dolari și 700 dolari pentru produse la al căror preț depășește 700 dolari/buc.

Schema incidenței protecției mediului asupra comerțului



Sursa: Arnaud Camolet, *Environment et Commerce International in Eco-decision*, mars 1993, p. 10-13.

Costurile de testare a produselor sunt suportate de către producător. /2,4/;

- costul programului (instituționalizare, logistică etc.) este, în general, suportat de către guvern. Ca informație, în anul 1990, guvernul Austriei a acoperit suma de 721 mii dolari (echivalent a 8 mil. Sch. acordati pe trei ani fiscali), al Franței, 284 mii dolari (echivalent a 1,5 mil. FF), al Norvegiei 656 mii dolari (echivalent a 4 mil. NKr), al Suediei 976 mii dolari (echivalent a 5,6 mil. SKr);

- există tendința, ca în perspectivă, programele de marcare să fie autofinanțate. Pentru aceasta se întrevăd trei soluții: numărul produselor marcate să fie mare, volumul vânzărilor semnificativ, taxele de marcare ridicate. Fiecare soluție are și neajunsuri ceea ce face, ca deocamdată, guvernele să subvenționeze programele de marcare;
- programele private de marcare sunt în vigoare (de tipul World Wildlife Fund, de exemplu, ce prezintă ca siglă un urs Panda) și care își asigură din surse proprii sau atrase, fondurile necesare de finanțare.

Eficiența programelor de marcare ecologică. Conform scopului descris la începutul subcapitolului, un program de marcare ecologică este eficient dacă îl informează și-l face pe consumator conștient de cerințele protecției mediului, pe producător interesat să îmbunătățească performanțele ecologice ale produselor iar, în final să determine ca mediul înconjurător să fie mai puțin afectat atât de producerea cât și de consumul unui produs. Ca urmare, eficiența programului de marcare ecologică trebuie văzută în aceste trei dimensiuni.

Este evident că un produs marcat ecologic este, în general, mai scump decât produsele nemarcate similare, fie chiar din motivul că trebuie plătită o taxă pentru a avea dreptul de marcă. Consumatorul trebuie să găsească avantaje ecologice care să justifice această “suprataxă” pentru produsul marcat. Convingerea este urmare a programului guvernamental de marcare ecologică, a nivelului general de dezvoltare economico-socială a unei țări și de conștiința ecologică a consumatorului. O anchetă efectuată în Suedia a arătat că aproximativ 85% din clienții unui mare magazin de vânzare de produse de uz general sunt dispuși să plătească mai mult pentru produsele marcate, dacă acestea sunt mai apropiate de cerințele de calitate ale mediului înconjurător.

Campanii naționale de informare/conștientizare a populației/consumatorilor, campanii lansate de instituții guvernamentale, organizații neguvernamentale, sau de înțelegeri voluntare ale industriei asupra pericolului clorofluorocarbonilor (utilizați în produsele cosmetice, de igienă etc.), asupra stratului de ozon, utilizării pesticidelor sintetice, necesității reciclării unor produse (hârtie, metal, polimeri uzați) etc. au ușurat sarcina programelor de marcare ecologică, făcând publicul sensibil la produsele ecologice.

Aceste campanii (subsumate unor tratate și înțelegeri internaționale de punere sub control a unor fenomene globale de poluare) au prefigurat și primele categorii de substanțe propuse a fi marcate ecologic.

Este interesant de urmărit și reacția producătorului: apelează la produsele marcate sau pur și simplu le ignoră? În practica economică pot fi întâlnite ambele situații. Dar, în mod încurajator sunt multe exemple de produse marcate care, treptat, au înlocuit de pe piață, produsele nemarcate. Astfel, în Germania, au fost înlocuite treptat, produsele care utilizează clorofluoro-

carbonii, detergenții nebiodegradabili, vopselele cu solvenți etc. S-au extins utilizarea hârtiei reciclate etc.

În același sens, pot fi enumerate și succesele mărcii de produs în favoarea benzinei fără aditivi pe bază de Pb, frigidere ecologice, produsele alimentare obținute cu fertilizanți organici etc.

Ca potențial de a proteja mediul înconjurător, programele naționale de marcă, pot fi considerate instrumente de tip "soft" cu care se poate orienta piața. Se completează astfel, tipologia instrumentelor economice ca taxe, reglementări, subsidii, impozite etc. Ministrul Protecției Mediului din Germania, Klaus Topfer consideră că "marca de mediu este un instrument al politicii ecologice la nivel național".

Se explică astfel, de ce guvernele sunt puternic implicate în organizarea/derularea programelor naționale de marcă, cel mai adesea, Ministerele Protecției Mediului, coordonând întregul program. În organizarea instituțională a programului de marcă, participarea publicului este necesară. În alte țări, există un juriu care ia principalele decizii ce conturează programul de marcă. Juriul este compus din specialiști în domeniul protecției mediului, grupuri industriale, reprezentanți ai consumatorilor și chiar reprezentanți ai unor grupuri de interese diferite, atât din partea producătorilor, cât și a consumatorilor.

Deoarece marcarea constituie o practică voluntară care afectează o proporție relativ limitată a pieței și care nu are trimiteri speciale la zone și țări, aceasta nu poate fi considerată o barieră în calea comerțului.

Există compatibilitate deplină între criteriile de marcă ecologică și standardele naționale de calitate a produselor, cu strategiile naționale de mediu, cu alte reglementări ale protecției mediului. Este posibil, totuși, ca în viitor marcarea produselor să fie folosită parțial, ca barieră nontarifară comercială. Dacă se îmbunătățesc performanțele calității mediului, industria devine mai durabilă, produsele mai puțin periculoase pentru om, atunci marcarea produselor va avea efecte pozitive la nivel național și global.

Marcarea produselor, conform definiției, ajută la selectarea numai a acelor produse care au un impact mai redus asupra mediului, față de alte produse. Văzută astfel, este adevărat că marcarea de mediu poate avea finalități discriminatorii, dar numai astfel pot fi identificate cele mai potrivite produse pentru a proteja mediul, dintr-o mulțime de produse similare funcțional care se găsesc pe piață.

Marca de mediu se înregistrează ca oricare altă marcă comercială, fiind astfel protejată. De obicei, proprietarul acestei mărci este Ministerul Protecției Mediului. A fost pus la punct și un sistem de arbitraj la nivel național pentru a media cazurile de utilizare improprie a mărcii ecologice.

Acceptul de a da dreptul producătorului să utilizeze marca ecologică poate fi condiționat de permisiunea ca autoritatea guvernamentală,

împuterniciții programului de marcare să inspecteze felul cum este folosită marca și să ceară, în caz de neconformanță, despăgubiri.

La nivelul OECD, s-a propus, ca din anul 1992, să existe o armonizare a programelor de marcare ecologică, începând cu stabilirea criteriilor de marcare și extinzându-se treptat la ansamblul programului; țările nordice din Europa (The Nordic Council Programmes) și-au realizat această armonizare. /5/

Armonizarea supranațională ridică însă unele probleme de decizie. De pildă, alegerea criteriilor de stabilire a grupelor de produse poate fi obiectul deciziei grupului de împuterniciți ai țărilor participante, detalierea structurii grupei, evaluarea performanțelor produselor supuse cererii de marcare rămânând în grija autorităților naționale.

În Uniunea Europeană, acceptarea unei mărci de produs de către reprezentanții statelor care formează Uniunea, presupune obligația pentru producătorii ce au apelat la marcare, ca sigla de mediu să fie folosită în conformitate cu uzanțele piețelor din țările unde se dorește a se vinde astfel de produse.

Stabilirea unor astfel de criterii similare sau unice pentru un grup de țări nu este simplă: trebuie mai întâi aduse la convergență legislația națională de protecție a mediului, de asemenea și normele de valorificare și reciclare a unor deșeuri, precum și prevederile standardelor de calitate a factorilor de mediu. Aceste dificultăți au apărut și în anul 1993 când în cadrul Uniunii Europene s-a negociat aprobarea unei mărci generale de mediu pentru Piața Unică. /6/

În Uniunea Europeană reglementările privind marcarea de mediu (eco-eticheta) regăsite în J.O. 92/880, L 99/1 din 11.04.1992 și auditul de mediu în J.O. 93/1836, L 168/1 din 29.06.1993, reprezintă un nou tip de reglementări în Uniunea Europeană. Ambele sunt instrumente indirecte, solicitând participare voluntară, bazându-se pe speranța că majoritatea consumatorilor preferă "produse ecologice" (marcarea de mediu), produse de "firme ecologice" (auditul de mediu).

Cu ajutorul unor strategii ecologice, întreprinderile care obțin asemenea etichete aprobate oficial, pot spera să câștige noi segmente de piață. Nici unul din instrumente nu mai urmează abordarea tradițională de "comandă și control", ci creează noi stimulente, ambele riscând să definească standarde slabe.

Elementele esențiale ale reglementărilor vor fi încredințate organizațiilor particulare (audit de mediu) sau sunt formulate cu participarea puternică a industriilor interesante (marcarea de mediu).

Unele dintre federațiile industriale percep aceste instrumente voluntare ca o alternativă la abordarea tradițională a politicilor de mediu și anume aceea a stabilirii standardelor reale.

Reglementarea marcării de mediu presupune numai câteva criterii esențiale pentru selectarea produselor, dar este slabă în ceea ce privește cerințele procedurale. /7/

Cel mai important criteriu este abordarea “întregului ciclu de viață”. Impactul de mediu al unui produs trebuie să fie evaluat de-a lungul întregului ciclu de viață al produsului de la extracția materiei prime, până la etapa când produsul devine deșeu, după încheierea ciclului de viață economică. În plus, reglementarea optează pentru o abordare “multicriteriu”: un produs nu va primi o etichetă dacă numai o caracteristică a produsului respectiv este ecologică - ci produsul trebuie să fie ecologic în totalitate.

Cu toate acestea, întregul proces de definire a criteriilor, selectarea grupurilor de produse și acordarea etichetei vor fi sarcina multor experți și a comitetelor guvernamentale.

Autoritatea principală este exercitată de așa-numitele “întâlniri ale organismelor competente” la care participă reprezentanții celor 12 țări membre ale Comisiei și ai activiștilor ecologiști (din organizațiile neguvernamentale).

Această comisie decide, pe de o parte, în privința criteriilor ecologice pentru selectarea produselor și pe de altă parte, în privința seturilor de produse cărora le vor fi acordată marca de mediu. Activiștii de mediu participă la discuțiile preliminare, dar sunt excluși de la procedura de votare. Aceștia au doar un statut de consultanți și își formulează pozițiile în forumul consultativ.

Există, de asemenea, “grupul de lucru referitor la marca de mediu”, care nu este prevăzut în reglementare, dar continuă să existe ca o comisie tranzitorie în care sunt cuprinse țările membre, activiștii de mediu și comisia.

Deciziile referitoare la marcarea de mediu sunt luate de către reprezentanții țărilor membre și Comisie, cu majoritate simplă, în cadrul forumului consultativ, fiind implicați reprezentanți ai industriei, comerțului, confederațiilor sindicale (câte trei reprezentanți), organizațiilor pentru protecția mediului și a consumatorilor (cu câte doi reprezentanți).

Experiența a demonstrat că reprezentanții industriei au un avantaj strategic esențial datorită resurselor (exemple, mai multe mijloace financiare, mai mult personal, bugete pe termen lung) și conduc la colectarea mai ușoară a informațiilor (exemple, compoziția materialelor, proceselor de producție). Cu toate că Comunitatea Europeană a asigurat finanțarea reprezentanților organizațiilor de protecție a mediului și a consumatorilor, acest lucru este total insuficient pentru contracararea adecvată a intereselor antreprenoriale.

Industria poate mobiliza cu ușurință expertiza din partea celor care vor să vândă produse, în timp ce reprezentanții intereselor ecologice trebuie să dobândească cunoștințele necesare expertizei, de la un grup de produse la altul, fără a avea ajutor financiar suficient. Desigur, acest lucru are efecte asupra procesului de formare a opiniilor.

Compromisurile între diferitele grupuri de interese (industrie, organizații ecologice, cele de protecție a consumatorilor și statele membre) se negociază în comisii pe baza unui numitor comun relativ scăzut. Disputele pot apărea în special la întâlnirile organismelor componente, între interesele țărilor cu

standarde ecologice scăzute și ale celor cu standarde ecologice “mai progresiste”.

Nu este lipsit de importanță pentru nivelul de protecție dorit, dacă reprezentanții statelor membre provin din departamentele de politică de mediu sau de politică economică.

Literatura oferă un exemplu de compromis: utilizarea turbei este exclusă din grupul de “produse pentru îmbunătățirea calității solului” dar, în cazul “amestecării cenușii provenite din instalațiile industriale și a apelor uzate cu substanțe folosite pentru ameliorarea solului”, turba este acceptată. Aceasta înseamnă, de pildă, că anumite grupuri de poluanți (dioxinele sau tensidele) nu sunt înregistrate deloc și ca urmare, amelioratorii de sol pot fi vânduți pe piață cu ecoetichetă, în timp ce conțin dioxină./7/

Lucruri la fel de confuze se petrec și cu materialele izolatoare. Conform primei propuneri, materialele fabricate din fibre minerale sintetice sunt pe cale să fie admise, deși acestea au fost clasificate în câteva țări ca fiind cancerigene. În plus, este planificată admiterea hidrocarburilor clorurate și bromurate ca materiale ignifuge pentru o perioadă de tranziție, ecologiștii considerând acest lucru total inadmisibil. Decizii la fel de discutabile sunt luate în domeniul vopselelor și a lacurilor. Limita superioară propusă pentru solvenții organici din vopselele pentru zugrăvit este prea mare, dar în alte țări (Olanda, Danemarca, Germania, Marea Britanie) limitate sunt substanțial mai scăzute.

Pentru atingerea obiectivelor și pentru a fi considerată un stimulent pentru inovare, marcarea de mediu trebuie să îndeplinească două condiții esențiale:

1. Ecoeticheta trebuie să fie pretențioasă. Numai celor mai bune și inovatoare firme trebuie să li se permită să primească distincția. Acest lucru înseamnă că standardele de mediu trebuie să fie stabilite la nivel înalt și pretențios. Comisia U.E. a adăugat cerința lărgirii cunoștințelor de mediu ale populației printr-o prezență cât mai vizibilă a produselor, un anumit procent dintre aceste produse obținând ecoetichete.

2. Ecoeticheta trebuie să aibă un grad înalt de credibilitate pentru consumatori. Numai dacă consumatorii sunt convingși că un produs cu marcă de mediu contribuie la reducerea daunelor aduse mediului, acesta va fi capabil să-și dezvolte propria utilitate pe piața liberă.

Ca atare, participarea suficientă a tuturor grupurilor de interes social trebuie plasată mai puternic în prim plan, decât a fost cazul până acum și în special, a acelor grupuri care au un înalt grad de credibilitate în fața populației.

Exact acele grupuri care sunt interesate n-au ocazii suficiente de a participa la activitățile din jurul simbolului ecologic european, acum ca și în trecut. De aceea, trebuie pusă sub semnul întrebării atât credibilitatea cât și eficacitatea ca stimulent pentru inovare.

3.2. Auditul de mediu

Consiliul de Miniștri a aprobat în 1993 "Ordonanța privind participarea voluntară a întreprinderilor comerciale într-un sistem comun pentru managementul mediului și auditul de mediu (reglementarea nr.1886/993 din 29 iunie 1993). Obiectivul reglementării este de a avea un instrument care stabilește stimulente economice pentru protecția "automotivată" a mediului de către întreprinderi prin creșterea competenței ecologice între acestea și prin creșterea presiunii publicului, pentru a realiza îmbunătățirea continuă a protecției mediului în cadrul întreprinderilor.

Auditul de mediu este definit ca un instrument de bază al managementului care permite o evaluare sistematică, documentată și obiectivă asupra calității managementului, produselor, zonei industriale, deșeurilor, sănătății și siguranței, politicilor industriale în interesul protecției mediului.

Scopul auditului este să înlesnească controlul managerial asupra practicilor de protecție a mediului și să permită companiei să evalueze conformanța față de politicile acesteia și față de prevederile reglementărilor în vigoare.

Conceptul de audit de mediu a apărut la începutul anilor '70, fiind cunoscut sub denumiri diverse (environmental reviews, survey assessments, quality control etc.), pentru ca, în final, să se impună termenul de audit de mediu. În principiu, un audit este opera unui grup (echipe) redus de persoane, calificate, independente, realizat prin inspecție în zona industrială și în împrejurimile acesteia, prilej cu care stabilește nivelul calității managementului și performanțele ecologice-economice ale unității industriale de referință.

În esență, auditul nu ar trebui înțeles numai ca mijloc de a analiza conformarea cu legislația, dar și ca mijloc prin care firma își îndeplinește propriile obiective strategice. Auditul permite întreprinderii să-și conștientizeze propriul personal, prezentându-i problemele de conformanță și identificând zonele de risc, să pună în evidență punctele tari și slabe ale managementului și să încurajeze o continuă perfecționare a activității.

În realitate, auditul de mediu poate fi privit și ca o inițiativă din partea industriei de a-și îmbunătăți performanțele față de cerințele de protecție a mediului. Dacă industria poate proba, spre propria ei satisfacție, că auditul de mediu se desfășoară periodic, pe bază temeinică, că obiectivele de protecție a mediului sunt realizabile, atunci autoritățile guvernamentale, la rândul lor, prezintă un asemenea audit ca o demonstrație în sprijinul ideii că obiectivele (normele), preconizate pentru protecția mediului sunt, de asemenea, realizabile.

Auditul de mediu vine în sprijinul protecției mediului și realizării compatibilității acestor reglementări cu cele locale și naționale, cu normele și politicile firmei. El permite astfel, diminuarea riscului declanșării unor procese

din cauza nerespectării posibile a reglementărilor prin identificarea și evitarea din timp a acestora.

Auditul de mediu prezintă și alte avantaje printre care: ocazionalizează comparații și schimb de informații între procese și operații tehnologice sau conexe; conștientizează salariații cu politicile de mediu și cu responsabilități în acest domeniu; identifică posibilitățile de reducere a costurilor, inclusiv pe cele ce rezultă din minimizarea cantității de deșeuri; evaluează programele de instruire și se fac propuneri pentru alte programe; oferă informații de bază care pot fi utilizate în cazuri de excepție și evaluează eficacitatea măsurilor de răspuns la aceste cazuri; aduce la zi datele de bază necesare sensibilizării managementului intern și al celor ce iau decizii ce privesc modificarea planului sau întocmirea de noi planuri pentru firmă; dă posibilitatea managerilor să primească credite pentru performanțele bune obținute în protejarea calității mediului; ajută la consolidarea relațiilor cu autoritățile, convingându-le despre autenticitatea auditului, elaborat în conformitate cu cele mai potrivite proceduri.

Elemente esențiale ale auditului de mediu

Practica de mediu presupune examinarea proceselor și operațiilor ce au loc pe o platformă industrială și, dacă este necesar, să se identifice locurile ce necesită îmbunătățiri organizatorice sau tehnologice. Etapele principale în elaborarea auditului sunt: colectarea informațiilor, evaluarea acestora și formularea concluziilor, inclusiv evidențierea acelor aspecte care trebuie să fie reconsiderate în scopul îmbunătățirii performanțelor lor.

Pentru ca un audit să fie eficient și să aducă maximum de beneficii, următoarele elemente trebuie luate în considerare:

a) O conducere competentă: nivelele superioare ale managementului unității auditate trebuie să sprijine întreg programul de auditare. Se dovedește aceasta prin interesul personal, prin adaptarea unor standarde înalte de performanță, alocarea de resurse pentru echipa de auditare (personal etc.) și urmărirea concluziilor auditării.

b) Obiectivitatea echipei de auditare; principalii membri ai echipei de auditare trebuie să fie suficienți de detașați față de firmă pentru a asigura obiectivitatea studiului.

c) Competența profesională; membrii echipei trebuie să aibă calificarea necesară pentru a aborda procedurile, a concluziona și a impune respect. Pregătirea necesară presupune cunoașterea politicilor generale de protecție a mediului, capacitatea de expertizare și experiență în operare și cunoașterea ansamblului metodologic al auditului.

d) Metodologia și abordarea sistemică trebuie să fie clare, înțelese ușor.

e) Rapoartele scrise vor fi documentate, clare, adresate conducerii unității. Ele trebuie concentrate pe observarea faptelor, pe firul obiectivelor strategice și tactice ce trebuie urmărite.

f) Asigurarea calității; este de dorit să existe un mecanism care să mențină calitatea sistemului de audit.

g) Conceperea acțiunilor ulterioare; valorificarea auditului presupune un set de acțiuni care să aibă asigurată realizarea lor.

Auditul de mediu, de sănătate a populației sau a muncitorilor dintr-o întreprindere, de siguranță a instalațiilor, datează de aprox. 25 ani când, un număr relativ mic de firme ce au lucrat independent și pe seama propriei inițiative, au dezvoltat programe de audit ca instrumente interne de a revizui și evalua preocupările și problemele de protecție a mediului la nivelul unităților de producție. În acești 25 ani, auditul s-a dezvoltat și perfecționat încât, astăzi, mai multe mii de firme din SUA, Canada și Europa și-au stabilit programe formale de auditare ce se încadrează managementului firmei cu scopul de a asigura operarea instalațiilor în concordanță cu standardele guvernamentale și cu practicile industriale cele mai bune (a se vedea, de pildă, The Best Available Technology Option, prevăzută în U.S. Clean Act. în SUA /9/).

Odată cu extinderea auditului au devenit evidente trei tendințe:

- Proliferarea reglementărilor guvernamentale în ultimii 20-25 ani ce au dus la necesitatea cercetării conformației practicii industriale cu reglementările legale;
- Presiunea publică asupra conducerii întreprinderilor s-a accentuat pentru a se încredința societatea civilă că întreprinderea nu prezintă pericol social (managementul riscului);
- Vechea doctrină de păstrare a secretului în vederea protejării firmei împotriva eventualelor reclamații și pentru a escamota răspunderea firmei pentru daune aduse mediului a dat locul, astăzi, unei transparențe ce privește responsabilitatea față de protecția mediului, sănătății oamenilor, conformanței cu prevederile legale.

3.3. Standarde și norme ecologice

La nivelul Uniunii Europene, în cadrul sistemului general de management al mediului există unele reglementări (EEC No.1863/93) care se referă la participarea voluntară a firmelor la un număr de 58 de activități industriale. Există de asemenea, și unele norme aplicate la nivel național cum este cea elaborată de British Standard Institution (BS 7750/1994) însușită ulterior și de alte state membre, precum și normele ISO 14000 cu caracter internațional.

3.3.1. Standardul britanic BS 7750/1994

Acest standard a fost pregătit sub auspiciile Comitetului Britanic al Politicii și Standardelor, ca răspuns la îngrijorarea crescândă privind calitatea mediului și protecția acestuia. /9/. El este un ghid pentru un sistem de management de mediu pentru asigurarea și demonstrarea conformării cu politicile și obiectivele de mediu declarate.

Standardul britanic este proiectat să permită oricărei întreprinderi să stabilească un sistem eficace de management, ca un suport pentru o performanță de mediu mai bună și să participe la schemele de audit de mediu.

De remarcat că BS 7750/1994 a fost elaborat cu intenția expresă ca cerințele sale să fie compatibile cu acelea din standardul european pentru sistemele de management de mediu specificate în Ordonanța Comunității Europene privind schema de Eco-Management și Audit - EMA /10/. El nu stabilește cerințe absolute pentru performanțe de mediu, peste cele existente în legislația și normele în vigoare, ci este un angajament pentru îmbunătățirea continuă a activității industriale.

Se recunoaște că multe întreprinderi au făcut analize de mediu, au organizat audituri pentru a-și evalua performanțe de mediu. Dar analizele de mediu și auditurile în sine nu pot să dea întreprinderii siguranța că atinge sau va continua să atingă nivelul (limitele) prevederilor actelor legislative sau obiectivele politicii de mediu. Pentru a fi eficace, aceste aspecte trebuie încadrate unui sistem structurat de management, integrat în managementul general al unității.

Standardul britanic are ca elemente necesare: susținerea schemelor de certificare, recurgerea la audit și analize ale eficienței sistemului de management. Auditurile permit evaluarea eficacității sistemului de management de mediu precum și atingerea obiectivelor de mediu. Analizele verifică relevanța continuă a politicii de mediu, aduce la zi evaluarea efectelor de mediu și, în același timp, verifică eficacitatea auditurilor și a acțiunilor ce decurg din acestea.

Scopul standardului BS 7750/1994 este specificarea cerințelor protecției mediului, dezvoltarea, implementarea și menținerea sistemelor de management de mediu ce au ca scop asigurarea conformării de mediu cu politica și obiectivele de mediu declarate. Standardul în sine nu precizează criteriile specifice ale performanței de mediu, dar cere întreprinderilor să formuleze politici și obiective care iau în considerare informațiile despre efectele semnificative de mediu.

Standardul este aplicabil oricărei întreprinderi care dorește să se asigure de conformare cu politica de mediu declarată și să demonstreze această conformare în exteriorul unității.

3.3.2. Standarde ISO

Pe plan mondial s-a simțit nevoia existenței unor norme aplicabile tuturor statelor membre ale Organizației Mondiale a Comerțului care să ateste îndeplinirea obiectivelor de protecție a mediului. În acest fel au fost concepute normele ISO, seria 14.000.

Organizația Internațională pentru Standardizare (ISO) a fost înființată în anul 1947 ca organizație guvernamentală, cu scopul de a elabora standarde

care să amelioreze comunicarea și colaborarea internațională, pentru a facilita schimburile mondiale de bunuri și servicii.

Rezultatele activității ISO se concretizează în standarde la nivel internațional: astfel ISO s-a dovedit a avea autoritatea necesară de a atrage 100 institute naționale de standardizare care acoperă 95% din producția industrială mondială, institute cu care s-a federalizat.

În anul 1993, la Toronto în Canada /10/, a fost format Comitetul Tehnic pentru Managementul Inconjurător care a primit codul ISO/TC 207 și a avut sarcina de a face recomandări în domeniul managementului protecției mediului. Mai mult de 50 țări au participat la lucrările Comitetului ISO/TC 207. Pentru operativitate, Comitetul a fost divizat în șase subcomitete, după cum urmează:

- SC₁ - Comitetul Tehnic profilat pe sistemele de management pentru protecția mediului (EMS);
- SC₂ - Auditul de mediu (EA);
- SC₃ - Marcarea de mediu (EL);
- SC₄ - Evaluarea performanțelor de mediu (EPE);
- SC₅ - Analiza ciclului de viață (LCA);
- SC₆ - Termeni și definiții.

Primul subcomitet și-a propus ca în lucrările ce vor fi elaborate să includă elemente de bază din practica managerială, cu alte cuvinte, să se bazeze pe planificare, politici de dezvoltare, impunerea controlului efectiv și operațional, monitorizarea, sinteze-analize și audit. Toate aceste elemente ale managementului trebuie privite într-un proces continuu de îmbunătățire.

Al doilea subcomitet (EA) și-a concentrat lucrările pe elaborare a trei documente:

- principii generale ale auditului de mediu;
- proceduri pentru auditarea sistemelor de management ale protecției mediului;
- criterii pentru calificarea auditorilor.

Se urmăreau principii ca: stabilirea obiectivelor auditului și scopul acestora; necesitatea obiectivității, independenței și competenței auditorilor; asigurarea calității profesionale; necesitatea unor proceduri sistematice; formularea concluziilor în interesul politicii de mediu a întreprinderii.

Al treilea subcomitet (EL) are pronunțat caracter aplicativ, el se referă la produse și la marcarea de mediu (eco-labelling) ca la o barieră non-tarifară în fluxurile de comerț. Subcomitetul susține ca certificarea și verificarea programelor de marcă ecologică să se facă de către specialiști sau instituții independente de producători sau de consumatori.

Există mai multe programe de marcă ecologică în întreaga lume: Blue Angel în Germania, Environmental Choice-Canada etc. Fiecare din aceste

programe are criterii proprii de certificare și unificarea acestor criterii a fost sarcina subcomitetului.

Al patrulea subcomitet (EPE) oferă instrumente de evaluare a performanțelor sistemelor de management ale protecției mediului. Sunt necesare instrumente pentru a înlesni întreprinderilor să-și evalueze propriul sistem și să-și definească cei mai potriviți indicatori acestui scop.

Al cincilea subcomitet (LCA) se ocupă de tot ceea ce înseamnă analiza ciclului de viață a unui produs, analiză bazată pe evaluări ecologice care să aibă rol de instrument managerial intern.

Concomitent ISO/TC 207 a reușit ca în anul 1996, să prezinte următoarele documente:

ISO 14.000: Ghidul principiilor managementului protecției mediului, sisteme și tehnici de import;

ISO 14.001: Sisteme de management al protecției mediului-s specificație

ISO 14.010: Linii directoare pentru auditul de mediu - principii generale pentru auditarea protecției mediului

ISO 14.011: Linii directoare pentru auditul de mediu - proceduri de audit, partea I-a: auditarea sistemelor de management ale protecției mediului

ISO 14.012: Linii directoare pentru auditarea protecției mediului; cerințe pentru calitatea auditelor de mediu

ISO 14.031: Indicatori de performanță ai protecției mediului.

Implicațiile standardelor ISO 14000 pentru industrie, se recunoaște /11,12/ că prin aplicarea setului de standarde ISO 14000 au loc:

- îmbunătățirea eficienței utilizării resurselor materiale și energetice, minimizarea cantității de deșeuri și reducerea cheltuielilor cu depozitarea acestora
- identificarea răspunderii de mediu și evitarea publicității eronate cu influență negativă asupra imaginii de firmă; evitarea trimiterii în judecată
- relații bune cu clienții care sunt convinși de seriozitatea acordată performanțelor ecologice ale produselor
- performanțele ecologice bune ale produselor atrag clienții potențiali și pot deschide mai larg piața
- o atitudine responsabilă față de protecția mediului poate îmbunătăți imaginea firmei în fața publicului, a clienților și a acționarilor
- investițiile pot crește ca volum când fabricantul poate demonstra performanțele ecologice
- firmele de asigurări sunt foarte sensibile la riscurile de mediu ale virtualilor clienți; este evident că unele întreprinderi care apelează

sistemul de management EMS au un risc de mediu diminuat și pot negocia prime de asigurări.

Sunt și implicațiile cu efect negativ ale sistemelor de management ecologic, precum:

- dificultăți în aplicare în țările în curs de dezvoltare
- întreprinderile mici și mijlocii vor trebui asistate pentru începutul sau pe întreg parcursul aplicării
- produsele ecologice, standardul ISO 14000 ar putea fi considerate ca bariere non-tarifare în calea comerțului mondial.

Se apreciază că întreprinderile ce și-au organizat un sistem de management de protecție a mediului pot beneficia de avantajele acestei inițiative chiar înainte de a fi certificate pentru EMS. Trebuie pentru aceasta, să dovedească organizarea internă a auditului de mediu.

În accepțiunea ISO/TC 207, avantajele sistemelor de management ale protecției mediului (EMS) trebuie astfel privite:

- nevoia de informații crește pentru întreprindere cu efecte benefice asupra întregii activități de producție și în special în favoarea mediului și pieței
- EMS fiind un instrument voluntar, unitatea industrială își asumă responsabilitatea declarației de mediu în urma auditării, ceea ce trebuie să însemne și o nouă atitudine a salariaților proprii față de calitatea factorilor de mediu
- prezența pe piață a produselor cu performanțe ecologice îmbunătățite nu poate trece neobservată, această prezență trebuie subliniată și valorificată (marketingul este o asemenea cale)
- armonizarea preocupărilor pentru protecția mediului, similitudinea instrumentelor manageriale folosite, duc la performanțe ecologice similare ale produselor, fac posibilă compatibilitatea acestora, oferă argumente pentru concurență
- odată acceptat sistemul de management ecologic, întreprinderea este obligată la un proces continuu de perfecționare a activității ei cu efecte pozitive în competitivitatea produselor, reducerea costurilor de fabricație. În acest fel, EMS se adaugă instrumentelor cunoscute pentru realizarea politicilor, obiectivelor și sarcinilor întreprinderii, susținând procesele de adaptare, de inovare.
- în final, nu se poate să nu se observe că EMS ajută la globalizarea mecanismelor comerciale/13/;

Sistemele de management ale protecției mediului cunosc și dificultăți de aplicare ca, de pildă:

- neconcordanțe între sistemele naționale de management industrial și cele prevăzute în norma ISO de tipul EMS; se creează impresia

renunțării la suveranitatea națională în domeniul normelor de organizare și de calitate;

- Înțelegerea și participarea propriilor salariați la reușita EMS sunt esențiale, nu se poate înțelege o modificare managerială de tip EMS fără motivarea personalului propriei unități /13/;
- EMS nu este conceput numai în favoarea protecției mediului, el trebuie să genereze beneficii pentru unitate. Corelația dintre cele două deziderate duce la necesitatea abordării gradate a EMS; întreprinderea trebuie să aplice numai acele modificări de management pe care este capabilă să le susțină. Un proces în continuă perfecționare poate fi eficient, începând cu raționalizări, efectuarea auditului, contabilizarea cheltuielilor cu protecția mediului, identificarea măsurilor necesare îmbunătățirii situației ecologice și financiare a firmei.

Elemente generale de management preconizate de ISO/TC 207. În "introducere" la norma internațională ISO 14000 se fac următoarele precizări:

- Normele internaționale de management de mediu au ca obiect, punerea la dispoziția întreprinderilor a elementelor unui sistem eficace de management de mediu care să fie integrat altor exigențe de management și astfel, firmele industriale să-și realizeze concomitent obiectivele ambientale și financiare.
- ISO 14000 este astfel redactat încât să se poată aplica oricăror tipuri de întreprinderi, indiferent de mărimea lor și să se poată ușor adapta la situații geografice, culturale și sociale diferite.
- Managementul de mediu încearcă să găsească răspuns la toate tipurile de întrebări, mai ales, la cele ce au implicații de ordin strategic și concurențial.
- Norma nu stabilește exigențe absolute pentru performanțele mediului diferite de politica de mediu conformă unei anumite legislații. Numai aplicarea ISO 14000 în practică nu va duce de la sine la rezultate optime de mediu. Pentru a atinge obiectivele de calitate a mediului este recomandat ca sistemul de management de mediu să încurajeze întreprinderile să ia în considerație implementarea celei mai bune tehnologii disponibile când aceasta este adecvată și economic viabilă.
- Anumite principii de management prevăzute în ISO 14000 sunt similare cu cele ale sistemului de calitate ISO 9000. Este posibil ca unitățile industriale să folosească ca bază de pornire sistemul de management al calității. Trebuie ținut seama însă, că ISO 9000 se ocupă de nevoile clienților, în timp ce sistemul de management al mediului răspunde nevoilor din ce în ce mai exigente ale societății în materie de protecție a mediului, deci un segment mult mai larg decât cel al clienților.

- ISO 14000 nu include obiective ce privesc protecția și securitatea muncii, dar acestea pot fi integrate sistemelor de management ecologic.

În ce privește domeniul de aplicare al normei ISO 14000 acesta nu prevede cerințe esențiale cu privire la sistemele de management de mediu ci cere întreprinderii să formuleze o politică și obiective în funcție de informațiile referitoare la impactul asupra mediului. Este evident că norma se aplică acelor aspecte de mediu pe care unitatea le poate controla și asupra cărora are dreptul de a le influența./14,15/

ISO 14000 se aplică oricărei întreprinderi care dorește să:

- realizeze un sistem permanent de management al protecției mediului;
- să se asigure de conformitatea ei cu politica sa de mediu;
- demonstreze realizarea conformării;
- încerce certificarea sistemului său de management de către organisme externe.

3.4. Alte înțelegeri voluntare

Marcarea de mediu, aplicarea diferitelor forme de management ecologic sunt acțiuni voluntare: le aplică acele firme care vor să-și impună pe piață produse cu performanțe ecologice împotriva celor existente. Sunt instrumente ale strategiilor de firmă și produs pentru supraviețuirea, pătrunderea și consolidarea poziției pe piața produselor.

Alte forme de înțelegeri voluntare se referă la parteneriat între producătorii, distribuitorii unor produse care trebuie promovate pe piață sau scoase din circuitul productiv și comercial.

De pildă, prin Convenția de la Viena (22 martie 1985) și Protocolul de la Montreal, din 16 sept. 1987, s-au preconizat termene de reducere a substanțelor ce afectează stratul de ozon, astfel că în perioada 2000-2005, să se renunțe la utilizarea clorofluorocarbonilor, tetraclorurii de carbon și triclorethanului.

Uniunea Europeană a reacționat la prevederile Protocolului de la Montreal și conform Directivei 594/1991 a stabilit termene mai reduse de renunțare la CFC decât cele prevăzute în Protocol. La o asemenea decizie contribuie formarea unor colective (voluntare) de producători de CFC, fabricanți de frigidere, comercianți, cercetători în domeniul substanțelor alternative gestionării deșeurilor de CFC etc.

Înțelegerile ce se încheie între aceste grupuri voluntare sunt derivate al înțelegerilor internaționale, normelor naționale și motivate de dorința de a se obține atuuri de firmă și naționale pe piața noilor produse.

Guvernele facilitează înțelegerile voluntare care vin în interesul protecției mediului și competitivității produselor pe piețe noi, dinamice.

Practica înțelegerilor voluntare a depășit granițele Uniunii Europene (Germania, Olanda) rezultate foarte bune fiind cunoscute și în afara UE (Mexic, de pildă).

Rezultate bune sunt cunoscute urmare a acestor instrumente cu rol de protecție a mediului; ele au permis perfecționarea tehnologiilor, ameliorarea proprietăților produselor poluante, înlocuirea unor componente toxici, stabilirea de prevederi noi în gestiunea modernă a ambalajelor.

4. OPORTUNITĂȚI PENTRU MARKETINGUL ECOLOGIC ÎN ROMÂNIA

Unul din obiectivele-cheie ale Programului de reformă al guvernului este integrarea României în economia europeană. În lumina acestui obiectiv, la 2 februarie 1993, la Bruxelles a fost semnat Acordul European de Asociere a României la Comunitatea Europeană. Partea sa comercială a intrat în vigoare la 1 mai 1993, sub forma unui Acord Interimar, bazat pe concesii tarifare reciproce. La sfârșitul lunii iunie 1994, procesul de ratificare a acestui acord s-a realizat la nivelul Parlamentului European și a opt parlamente din țările membre ale Uniunii Europene (UE).

Acordul privind asocierea României la Uniunea Europeană se referă la prevederile de liberă circulație a mărfurilor, cooperarea economică și financiară, plăți, concurență etc. Acordul oferă un cadru favorabil de comerț internațional pentru producătorii și exportatorii români, dar, în același timp, ar putea apărea și efecte nedorite asupra economiei românești din cauza structurii industriale neadaptate la cerințele pieței UE, slabelor performanțe ale multor întreprinderi, distorsiunilor mari din sistemul de prețuri, precum și stabilității fragile a pieței schimburilor externe. /16/

La performanțele nivelului tehnico-calitativ al produselor românești ce se întâlnesc în spațiul economic concurențial al UE cu produsele asemănătoare străine, trebuie adăugate și performanțele ecologice. Reducerea nivelului de zgomot al mijloacelor de transport, concentrația substanțelor toxice din gazele de eșapament ale autovehiculelor, marca de produs ecologic aplicată pe produsele alimentare, excluderea freonilor din industria aparatelor frigotehnice, a preparatelor cosmetice, renunțarea la utilizarea benzinei cu aditivi pe bază de plumb etc., sunt numai câteva efecte, dintre cele mai cunoscute, ale preocupărilor de protecție ecologică a produselor, a mediului.

4.1. Industria românească și cerințele de mediu tipice reglementărilor din Uniunea Europeană

Cea mai mare parte a relațiilor comerciale externe ale României este orientată către Europa și în primul rând către UE. Este totuși evident că România se confruntă cu dificultăți, unele din acestea previzibile. De exemplu, prin asocierea României la UE apare problema integrării între țări cu nivel de dezvoltare sensibil diferit, problemă ale cărei soluții trebuie căutate în structura industriei românești, în cadrul legislativ existent și necesar, în consecințele anumitor bariere nontarifare ale pieței UE precum: calitatea, standardele tehnice, reglementările privind impactul produselor și al tehnologiilor asupra sănătății oamenilor.

Normalizarea schimburilor comerciale, integrarea României în piața UE, valorificarea oportunităților asocierii României la UE etc., sunt activități complexe, care nu se pot reduce numai la îmbunătățirea competitivității prin reducerea costurilor unitare, promovarea rapidă a schimbărilor tehnologice și o mai eficientă alocare și utilizare a resurselor sale disponibile, ci trebuie luate în seamă și identificarea acelor ramuri care au cea mai mare contribuție la crearea venitului național evaluat în prețurile competitive, în comparație cu inputurile de resurse interne, precum capitalul și munca.

În lucrare s-a încercat prezentarea barierelor ecologice puse în fața produselor industriale românești la intrarea acestora pe piața Europei Occidentale. Se fac referiri la performanțele ecologice ale produselor (ambalajelor), serviciilor ecologice post-utilizare a produselor, formarea și extinderea pieței ecoproduselor, a ecotehnologiilor. /7/

A. Performanțele ecologice* ale produselor

În ultimii 20 de ani, principalele performanțe de calitate a produselor și tehnologiilor supuse proceselor intense de îmbunătățire în lumina protecției mediului, în țările dezvoltate, s-au referit, în special la:

- Reducerea zgomotului la funcționarea utilajelor (în instalații) și a produselor la consumator. Decretele CEE din 20 sept.1988 și 21 aprilie 1989 normează acest parametru la 85 dB de 8 ore la utilajele industriale. Luarea în considerare în momentul proiectării a măsurilor de atenuare a zgomotului presupune cheltuieli suplimentare de 10-20%; dacă aceste măsuri nu se iau, ulterior costul lor poate ajunge la 50-100%.

Cercetări intense împotriva zgomotului industrial se desfășoară în toate țările dezvoltate fiind vizate, mai ales, mașinile frigotehnice, autovehiculele, trenurile, avioanele, elicopterele. Dacă ne referim numai la Franța, de exemplu, asemenea cercetări se desfășoară în cadrul mai multor centre de cercetare precum Laboratoire de mécanique et d'acoustique - Marsilia, Centre de Mars (14000 salariați, 700 milioane FF buget), la d"EdF etc./18/.

În Suedia, sunt stabilite prin legislația națională nivele maxime de zgomot și se lasă la latitudinea autorităților regionale decizia de a stabili limite minime. În Germania, Instrucțiunile Tehnice de Control ale Zgomotului (TA Larm) constituie sistemul național de reglementare a funcționării utilajelor, bunurilor de consum, traficului rutier și aerian, de fonoizolare a clădirilor./19/

În cursul unui an, piața europeană primește aproximativ 500.000 autovehicule utilitare, dintre care, peste jumătate de 5,5 tone. Pretențiile tehnice actuale față de camioanele grele constau în: tonaj util specific ridicat, putere specifică ridicată a motorului, ușurință în modul de folosire, siguranță majorată, poluare limitată a mediului exterior.

* Expriarea corectă ar fi performanțele produselor cu impact minim cu mediul înconjurător

Noțiunea de "camion silențios" este reglementată prin ISO-362, normă respectată în Europa Occidentală. Conform acestei reglementări camioanele sunt clasificate după puterea dezvoltată de motor: sub 150 kW și peste această valoare. Pentru accelerări, plecări de pe loc, frânări cu motorul, limita superioară a nivelului de zgomot în cazul camioanelor din prima categorie este de 78 dB, iar pentru cea de-a doua categorie, de 80 dB.

pentru camioanele existente sub 150 kW de la 1 octombrie 1989, nivelul de zgomot se admite până la valoarea de 83 dB iar pentru cele peste 150 kW până la 84 dB. Pentru ultimul deceniu se propune să se reducă nivelul de zgomot cu încă 8 dB, ceea ce înseamnă, de fapt, reducerea de 16 ori a puterii sonore emise de motor.

Exemple de adaptare a fabricației de autovehicule la normele Europei Occidentale de nivel de zgomot pot fi găsite la următoarele firme:

- DAF - Olanda; prin capsularea motorului s-a reușit reducerea nivelului de zgomot pentru camioanele din seria 225-280 kW până la 79 dB;
- MAN - Germania; asigură reducerea limitei de zgomot de la 1 oct.1990 pentru camioanele până la 150 kW sub 83 dB, iar pentru cele peste 150 kW, până la 84 dB;
- CUMMINS - camion cu putere de 243 CP, la o viteză de croazieră de 96 km/oră, nivelul de zgomot înregistrat în interiorul cabinei nu depășește 70 dB.

În Ordonanța pentru zborurile subsonice ce a intrat în vigoare cu 1 ian.1987, se prevede că nu se acordă licență de zbor pe teritoriul Germaniei avioanelor ce nu posedă certificat de zgomot în conformitate cu normele comunitare. Avioanele cu nivel de zgomot sub cel normat primesc reduceri de taxe la folosirea aeroporturilor și autorizații de a zbura noaptea.

La nivelul UE până în anul 2000, nici o persoană nu trebuie expusă la un nivel de zgomot care să-i afecteze sănătatea sau confortul său, astfel, în timpul nopții să nu depășească nivelul de 65 dB.

Pentru industria de utilaje și bunuri de consum din România (unde se proiectează nivele de zgomot de până la 90 dB) se impune revizuirea normativelor de proiectare, a standardelor de nivel de zgomot, a materialelor corespunzătoare asigurării acestor performanțe la nivel european.

Îmbunătățirea performanțelor acustice ale produselor industriei românești este esențială nu numai pentru competitivitatea acestor produse pe piețele Europei, dar și pentru îmbunătățirea ambientalului în România, nivelul de zgomot al traficului auto în marile orașe fiind în jurul a 75 dB față de media de 55 dB în marile orașe din Europa Occidentală.

- **Reducerea emisiilor nocive ale autovehiculelor.** În timpul combustiei benzinei sau motorinei rezultă cca 300 subproduse, dintre care multe au acțiune toxică asupra oamenilor și a naturii în general. Subproduse precum plumbul, NOx, CO, CO₂, SO₂, hidrocarburi nearse, funingine etc., sunt dușmanii principali pentru populația din orașe, împotriva pădurilor, ai stratului

de ozon, contribuind și la formarea efectului de seră, la corodarea infrastructurii industriale și urbane etc.

De pildă, cercetătorii de la Universitatea din California estimează că utilizarea benzinei și a motorinei din SUA cauzează moartea a 30.000 oameni anual. American Lung Association arată că poluarea aerului datorată motoarelor de autovehicule și centralelor energetice costă SUA cca. 40 miliarde dolari anual sub formă de îngrijire medicală și pierdere de producție.

Sunt justificate astfel preocupările de a reglementa în sens restrictiv, concentrația substanțelor nocive din gazele de eșapare. De exemplu, în tabelul 1 sunt prezentate câteva reglementări în SUA și Europa, evidențiindu-se standardele mai severe din SUA (conținute în Clean Air-Act - 1990), decât cele ale Uniunii Europene, dar convergența lor în perspectivă este iminentă. De adăugat că la autoturismele din România ca și la vehiculele grele, de altfel, emisia substanțelor nocive din gazele de combustie nu este normată.

Tabelul 1 - Norme de emisii poluante la autoturisme, în unele țări

Poluantul	UM	SUA, Elveția, Austria, Norvegia, Finlanda, Suedia (USA-1997)	SUA 1994-1996 (Clean-Air-Act1990)	Uniunea Europeană 1 iulie 1992
Monoxid de carbon (CO)	g/km	2,1	2,1	3,16
Hidrocarburi nearse	g/km	0,25	0,16	
Oxizi de azot (NO _x)	g/km	0,62	0,25	
Particule de funingine	g/km	0,125	0,05	0,18

Sursa: *Acidification and Air Pollution*, Ed. Swedish Environment Protection Agency, Solna, Suedia, 1993, p.69

Sensibilizați de efectele dezastruoase ale plumbului (afectarea sistemului nervos, diminuarea eficienței procesului de învățare, efecte negative asupra sistemului de reproducere, a sistemului de formare a sângelui, complicații la naștere), decidenții la nivel național au interzis sau au redus prezența plumbului în benzină, tendința mondială fiind de excludere a acestui element din compoziția combustibililor auto.

Protagoniste în procesul de îndepărtare a plumbului din benzină au fost țări precum SUA, Japonia, urmate de Australia, Brazilia, Canada, țările din Europa Occidentală. Incepând cu anul 1989, toate autoturismele nou fabricate sunt capabile să funcționeze cu benzină fără plumb. În UE se urmărește ca în jurul anului 2000, toate autovehiculele în funcțiune să nu mai consume benzină cu aditivi pe bază de plumb, interdicție la care unele țări (precum Germania), au devansat termenul la nivelul anului 1988.

Rămânând la exemplul Germaniei, 94% din totalul noilor autovehicule îl reprezintă vehiculele dotate cu convertor catalitic cu 3 căi care reduce

concentrația de CO, NOx și hidrocarburi din gazele de eșapare. Primele convertoare catalitice cu două căi au fost introduse în practica industrială în anul 1975. De adăugat că prețul unui convertor catalitic este de 500-1000\$ în SUA și de 3500 FF în Franța.

Autovehiculele alimentate cu motorină (Diesel) trebuie să respecte prevederile din Directiva CEE/1988 care stabilește o limită de 1,1 grame per test, față de 1,4 grame per test la linia de asamblare pentru autoturismele auto-diesel, începând cu octombrie 1989 pentru motoarele noi introduse pe piață.

Prevederi și mai restrictive sunt înregistrate în Germania, începând cu anul 1991. Autovehiculele comerciale sunt obligate ca, începând cu anul 1987, să aibă motoare care să asigure o reducere a emisiilor cu 20% la hidrocarburi și cu 20% la CO și NOx.

O prevedere importantă (norma ASU) se referă la faptul că în tot timpul vieții comerciale a autovehiculelor, concentrația noxelor în gazele de eșapare trebuie să fie constantă. Testul ASU verifică anual această prevedere care va fi pusă în funcție din anul 1995, ceea ce presupune o bună întreținere a autovehiculelor și scoaterea din circulație a celor uzate.

Fabricarea benzinei fără aditivi pe bază de plumb, privește nu numai exportul de benzină al industriei de rafinare a țițeiului din România, dar și disponibilitatea acestui combustibil pentru piața internă.

Eforturile financiare corespunzătoare obținerii benzinei fără plumb sunt importante, dar dimensiunile pieței justifică aceste eforturi. Dinamica pieței benzinei fără plumb poate fi sesizată și după programul de dezvoltare al Firmei Johnson Matthey din Anglia., care, în anul 1990, a produs 1 milion bucăți convertoare, 6 milioane de bucăți în 1995 și intenționează să ajungă la 10 milioane bucăți în anul 2000.

Benzina din România conține 0,4-0,6 Pb/1, fiind comparabilă cu calitatea benzinei din CE din anul 1986 sau din SUA, din anul 1973. Promovarea pe piață a benzinei fără Pb presupune disponibilitatea unor substituenți organici ai Pb de tipul MTBE, TBA, MTA, metanol, etanol etc., oportunitatea pentru adaptarea industriei petrochimice din România la noile cerințe ale pieței.

Evaluări făcute de ICRISI în anul 1991/1992 se refereau la o cantitate de 400 mii tone MTBE necesară a fi produsă (sau procurată din import) în fiecare an în țara noastră pentru a se asigura trecerea la benzina fără plumb a transportului auto intern./20/

Dar, legat de transportul auto, nu numai benzina rămâne, în perspectivă, singurul combustibil: programe naționale se referă și la promovarea altor surse precum metanolul, hidrogenul, gazele naturale lichefiate sau comprimate, energia electrică. Literatura de specialitate detaliază aceste programe și realizări, ele prefigurând transportul mileniului trei. De exemplu, în anul 1990, în Europa Occidentală erau în funcțiune 7 milioane automobile electrice, ele fiind perfect compatibile cu mediul înconjurător. În Japonia circulă 1350 mii

autovehicule, alimentate cu alți carburanți în afară de benzină, numărul acestora va ajunge la 2 milioane în anul 2000.

Automobilele alimentate cu gaze lichefiate sunt bine reprezentate în Belgia, Olanda, Italia: rețele naționale pentru susținerea acestui tip de transport mai puțin poluant sunt în organizare în Ungaria, Polonia, Cehia și Slovacia. În Franța, funcționează 35.000 de autovehicule cu acest combustibil, iar în Italia sunt înregistrate 235.000 de autovehicule alimentate cu gaz natural comprimat.

- **Alternative la produsele poluante.** Schimbarea combustibililor reprezintă o alternativă care nu duce însă la modificări esențiale în funcționarea produsului. Promovarea bicicletelor însă, în locul deplasărilor auto pe distanțe mici este o alternativă de mare anvergură pentru modelele de transport ale populației, pentru reducerea impactului cu mediul înconjurător și pentru reprofilarea industriei constructoare de mașini./21/

În luna iunie 1994 a fost inaugurată autostrada pentru bicicliști Zürich-Viena; până la finele anului 1994 aceasta s-a continuat până la Budapesta. Bulgaria și-a manifestat dorința de a avea acces la o asemenea autostradă.

Există un potențial imens al constructorilor de mașini pentru acest mijloc de transport nepoluant și foarte ieftin promovat intens de ONU, Banca Mondială, CEE, țările din Europa Centrală și din Asia.

Industria automobilelor s-a adaptat rapid la tendințele de creștere a cererii de biciclete. De exemplu, Peugeot a comercializat în anul 1991 125 mii de biciclete în 3 tipuri de bază, la prețuri de 2000-14000 FF/bucată. Firma MKB din Franța a vândut 110 mii bucăți biciclete într-un număr de 230 modele. În prezent, se consideră a avea cel mai mare succes bicicleta tip "toate drumurile" sau "free byke", care se caracterizează prin mare rezistență mecanică în timpul funcționării pe drumuri diferite ca grad de dificultate. Societatea Green Tyre a pus la punct un nou tip de cauciuc care nu crapă și este integral reciclabil după uzură. Se fac cercetări în domeniul construcției de biciclete, a fost proiectată bicicleta ideală a viitorului, aceasta cântărind 11 kg și ar putea avea un preț de 28.800 FF. /21/

S-a insistat asupra bicicletei pentru a se pune în evidență lipsa de reacție a industriei românești la tendințele pieței mondiale, în timp ce producția de biciclete cunoaște la nivel mondial cifre semnificative, în România se reduce de 5 ori. În anul 1980 se produceau în lume 60 milioane de biciclete, iar în 1990 aproximativ 100 milioane.

- **Proprietăți intrinseci ale produselor.** Se are în vedere proprietatea unui produs de a fi compatibil cu mediul înconjurător. Multe din produsele din comerț sunt periculoase pentru om și mediul înconjurător prin conținutul de substanțe nocive conținute în structura lor sau prin proprietățile lor intrinseci. Se face referință la detergenții nebiodegradabili, cu conținut de fosfor, la pesticidele din generațiile I și II, la solvenții pe bază de hidrocarburi aromatice, la ambalajele nebiodegradabile, la fluoroclorocarboni etc.

Multe dintre aceste produse fac parte din modelele actuale de consum și nu pot fi scoase din uz, dar societatea poate fi avertizată, iar industria stimulată să găsească alternative la produsele cu potențial poluant. A fost astfel definit programul de înregistrare a produselor cunoscut sub denumirea de marcă ecologică (eco-marcare).

Instituții guvernamentale primesc spre înregistrare produse cu impact asupra mediului pe care, după testare, le autorizează a fi comercializate sub sigla ecologică.

Standardele de calitate ale produselor românești nu mai sunt suficiente să asigure pătrunderea sau menținerea produselor proprii pe piața externă. Înregistrarea produselor după criteriul ecologic adaugă un parametru nou procesului comercial concurențial pe care standardele de calitate încă nu-l prevăd.

Elaborarea unui plan de înregistrare a produselor românești după modelul țărilor mai apropiate (fosta Iugoslavie) sau mai îndepărtate, se impune cu acuitate pentru România. Un asemenea sistem ar permite nu numai alinierea la practica țărilor dezvoltate, dar și selectarea produselor indigene care satisfac criteriul protecției mediului și pot fi promovate la export.

Ar apărea astfel unele oportunități de sprijinire a producției proprii, de restructurare a profilului de fabricație după impactul acesteia cu mediul ambiant și după cerințele pieței externe.

Pe de altă parte, și piața internă, la sfârșit de secol 20, poate merita să-și selecteze produsele după gradul de pericolozitate pentru om și mediu.

De adăugat că, în cea mai mare parte, sistemul de înregistrare - "marcare a produselor" se autofinanțează, iar inițiativa organizării ar trebui să aparțină Departamentului protecției mediului.

Dacă ecomarcarea este voluntară, oferind avantaje pe piața celor ce poartă sigla de produs ecologic, standardizarea produselor după performanțele calitative ale acestora este obligatorie. În acest sens, sunt două practici în Europa Occidentală:

- *standarde naționale sau internaționale*. De pildă, reglementarea ISO 9000 asigură un nivel înalt al calității și managementului calității (Programul nuclear pentru Cernavodă a introdus sistemul ISO 9000 în practica industriei constructoare de mașini din România);
- *reglementări privitoare la acceptarea pe piață a produselor chimice (Directiva 76/769/CEE)*. Din analiza detaliată a acestei reglementări rezultă că România nu poate exporta pe piața UE produse precum: oxizi de crom, benzen, clorură de vinil, butadienă, hidrocarburi C₂₆₋₅₅, acrilonitril, sulfat de dimetil, hidrazină, propilenoxid, oxid de etilenă, săruri cu plumb, alchilglicoli etc.

B. Servicii ecologice post-vânzare

După încheierea ciclului de viață a produselor, practica actuală prevede următoarele alternative de reconsiderare a acestor deșeuri:

- valorificarea prin reciclare, după colectarea produselor uzate;
- tratarea pentru neutralizare (incinerarea, de exemplu);
- depozitarea pe sol a produselor biodegradabile și nebiodegradabile;
- depozitarea controlată a produselor periculoase.

Eforturile prioritare ale țărilor dezvoltate economic sunt dirijate spre recuperarea și valorificarea prin reciclare a produselor uzate. Pentru aceasta s-au impus unele practici ce interesează și exportul de produse românești și anume:

- marcarea reperelor realizate din polimeri care se regăsesc în compunerea produselor complexe precum mașini, aparatură electronică etc. Firma SCANIA studiază posibilitatea ca odată cu livrarea autovehiculelor să ofere și o dischetă cu înregistrarea calității tuturor reperelor, în vederea identificării pentru recuperare, după uzarea mașinii;
- marcarea polimerilor utilizați la fabricarea ambalajelor;
- promovarea ambalajelor (și polimerilor) biodegradabili.

În afara acestor practici, mai vechi sau mai noi, apar și se impun practici de tipul:

- returnarea la fabricant a produselor uzate după ce acestea și-au încheiat ciclul de viață economică, iar fabricantul asigură valorificarea deșeurilor. Sunt avute în vedere următoarele forme de valorificare:

- valorificări integrale: firma VOLVO acceptă returnarea autovehiculelor uzate pe care le valorifică după dezmembrare;
- în Franța se valorifică reperatele din autovehicule pe categorii de materiale: metale, polimeri, sticlă. Există soluții tehnice pentru a recicla și părțile componente ale bunurilor de folosință îndelungată;
- lubrifianții uzați se înapoiază producătorilor, iar aceștia îi valorifică fie prin recondiționare, fie prin includere în țigetele folosite ca materie primă în rafinărie.

În Franța există o rețea de 2000 de centre de colectare a uleiurilor uzate /16/, care ajută la colectarea a 290 mii tone/an; în SUA, cererea anuală de lubrifianți crește cu un ritm mediu anual de 1%; reciclarea uleiurilor uzate are un ritm mai mare de 2,4% asigurat prin recuperarea și recondiționarea inclusiv în instalații mobile;

- returnarea la fabricant a echipamentelor electrice și electronice, Franța pregătindu-se deja pentru reciclarea polimerilor, metalelor nobile, plumbului din asemenea echipamente;

- recuperarea materialelor nocive din structura bunurilor de consum uzate. De pildă, din frigiderile ce funcționează cu freon și își încheie ciclul de

viață, trebuie recuperat freonul pentru ca acesta să nu se răspândească în atmosferă.

Pentru România, care are o piață relativ restrânsă, organizarea colectării și valorificării prin reciclare a produselor uzate, autovehiculelor, aparatelor electrocasnice etc. s-ar putea face, în ipoteza că managerii fabricilor producătoare ar înțelege acest lucru, deoarece tipologia produselor este relativ redusă. Există spații industriale disponibile, forță de muncă (12% rată de șomaj), facilități de prelucrare a polimerilor, a metalelor feroase și neferoase, a sticlei. Rețeaua anterioară a REMAT-urilor relativ bine organizată, ar putea fi reactivată și astfel aduse în circuitul economic cantități mari de metale, polimeri, uleiuri lubrifiante etc.

Marcarea reperelor din polimeri nu presupune decât eforturi organizatorice și dorința unităților industriale de a se alinia la practicile din țările dezvoltate și îndeosebi a celor din Europa Occidentală.

Dezmembrarea produselor industriale uzate și valorificarea reperelor la producătorul inițial se poate face și în unități de mici sau medii dimensiuni subordonate, sau în colaborare cu marea întreprindere, ceea ce s-ar constitui ca sursă de amplificare a activității economice zonale și cale de diminuare a numărului de șomeri. S-ar crea în acest fel și premisele pentru pătrunderea produselor românești, în perspectivă, pe piețele occidentale.

Insistând asupra recuperării - valorificării produselor uzate din economia României, nu se poate să nu se observe că această activitate a atins niveluri minime, uneori nesemnificative, neglijându-se o serioasă sursă de materii prime, de beneficii pentru economie în general și pentru industrie în special. Produse uzate, precum buteliile de plastic, ambalajele de sticlă, deșeurile de fier, acumulatorii, uleiurile lubrifiante, anvelopele auto, metalele neferoase, foliile polimerice, ambalajele metalice, hârtie, deșeurile de sticlă etc., nu se recuperează, sau se recuperează în cantități mici, practică fără precedent într-o țară europeană.

Lipsa de preocupare a prelucrătorilor finali, a instituțiilor guvernamentale pentru recuperarea deșeurilor a făcut ca și interesul întreprinzătorilor privați să nu se manifeste în acest domeniu, iar importul de deșeuri a făcut ca situația să devină paradoxală. Pentru anul 1995 s-a preconizat un import de deșeuri de hârtie de 60-80 mii tone.

4.2. Agenda 2000: puncte de vedere ale Comisiei U.E.

În legătură cu solicitarea României de aderare la Uniunea Europeană; incidență cu promovarea produselor ecologice

România și-a prezentat cererea de aderare la Uniunea Europeană la 22 iunie 1995, drept care Consiliul de Miniștri a hotărât la 17 iulie 1995 să treacă la aplicarea procedurii prevăzute în articolul 0 al Tratatului Uniunii, care prevede consultarea Comisiei Europene./22/

Consiliul European, întocmit la Copenhaga în iunie 1993, a concluzionat că: “țările asociate din Europa Centrală și de Est care doresc pot deveni membre ale U.E.. Aderarea fiecărei țări va avea loc de îndată ce aceasta va fi capabilă să-și asume obligațiile ce-i revin prin satisfacerea condițiilor economice și politice pe care le implică aderarea.

Calitatea implică, printre altele, și:

- existența unei economii de piață funcționale, cu capacitatea de a face față la presiunile concurențiale și la forțele de piață din cadrul Uniunii;
- capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării;
- țara să aibă instituții stabile care să garanteze primatul legii etc.

Din analiza amănunțită efectuată de Comisia U.E. în Agenda 2000 se rețin următoarele:

Situația economică

- *Libera circulație a mărfurilor.* Agenda 2000 prevede “că vor trebui depuse eforturi considerabile pentru ca situația să evolueze până la un studiu în măsură să garanteze concluzia că România este capabilă să aplice complet și eficient acquis-ul comunitar”.
- *Libera circulație a capitalurilor.* Trebuie remediate eforturile de remediere a slăbiciunilor structurale din sistemul financiar și de stabilizare și reformare a economiei. România ar trebui să poată asimila pe termen mediu acquis-ul comunitar în materie de circulație a capitalurilor. Acest deziderat va putea fi realizat pe termen mediu.
- *Concurența.* Este necesar controlul și transparența subvențiilor de stat. Trebuie aplicată legislația concurenței și în cadrul regiilor de stat. Posibil pe termen mediu să se realizeze aceste condiții.
- *Industria.* Va reuși să reziste presiunilor concurenței și pieței unice doar pe termen lung.
- *Agricultura.* Sunt necesare reforme fundamentale, înainte ca România să poată fi în măsură a îndeplini obligațiile de membru a U.E.
- *Energia.* Termen mediu-lung pentru însușirea acquis-ului comunitar.
- *Transporturi.* Necesară realizarea rețelei de transport transeuropene.

Coeziunea economică și socială

- *Politici sociale și ale forței de muncă.* România va trebui să facă progrese uriașe în anii ce vin, în toate domeniile politicii sociale și, mai ales, în privința sănătății și securității muncii, sănătății publice etc.
- *Calitatea vieții și mediul înconjurător*
- *Mediul înconjurător.* Conformarea la normele europene nu poate fi asigurată decât pe termen foarte lung.
- *Protecția consumatorului.* Posibilă pe termen mediu.

Politici externe

- Comerțul și relațiile economice internaționale. Termen mediu pentru însușirea *acquis*-ului.
- *Programe de dezvoltare*. Termen mediu.
- *Adaptarea sectorului vamal*. Termen mediu și lung.

Concluzia generală a Comisiei U.E. este că: "este incert dacă pe termen mediu, România va fi în măsură să-și asume obligațiile pe care le presupune calitatea de membru".

"În ciuda progreselor înregistrate, România nici nu a adoptat și nici nu a pus în practică elementele esențiale ale *acquis*-ului, mai ales în ceea ce privește piața unică. În plus, vor trebui depuse eforturi considerabile în domenii precum mediul înconjurător, transporturile, forța de muncă și problemele sociale, justiția și afacerile interne, agricultura".

"În lumina acestor considerații, Comisia este de părere că negocierile în vederea aderării la U.E. ar trebui începute de îndată ce România va fi înregistrat progrese suficiente în satisfacerea condițiilor de aderare așa cum au fost definite de Consiliul European la reuniunea de la Copenhaga".

4.3. Căi de acțiune pentru promovarea produselor ecologice în România, oportunități pentru export pe piețele U.E.

După anul 1989, granițele României au devenit permeabile la importul multor categorii de mărfuri neacceptate pe piața U.E., periculoase pentru sănătatea oamenilor, pentru calitatea factorilor de mediu (stratul de ozon, de pildă).

Cauzele care au permis și permit importul unor asemenea produse (cu termenele de garanție expirate, contrafăcute, cu grad ridicat de uzură fizică etc.) sunt multiple: cadrul juridic, interese de grup din partea puterii, corupția, sărăcia etc.

Se detașează, în acest sens, importul autovehiculelor vechi, "second hand", produselor cosmetice și de igienă bazate pe freoni (CFC) etc. În cele ce urmează, pentru ilustrare, se prezintă cazul auxiliarelor (aditivilor) alimentari așa cum aceștia se regăsesc în cadrul legislativ românesc.

- Ordinul M.S. nr.611/3 aprilie 1995 pentru aprobarea Normelor de igienă privind alimentele și protecția sanitară, publicat după un an în Monitorul Oficial nr.59 bis/22 martie 1996. Se face referire la prezența aditivilor în carne și produsele de carne, în lapte și produsele din lapte. Problema aditivilor apare mai târziu, la art.49 referitor la "prafurile pentru budinci și creme"!

- O.G. nr.42/29 august 1995 - privind "Producția de produse alimentare destinate comercializării" a fost publicat în Monitorul Oficial nr.203/1.09.1995 a legiferat "controlul" și "recepția" materiilor prime utilizate de agenții economici în fabricarea alimentelor, înainte ca instituțiile abilitate ale MAA și MS să fie dotate cu laboratoarele și aparatura corespunzătoare standardelor impuse de schimburile comerciale din U.E.. Astfel, art.1, lit.h, prevede existența și, implicit,

funcționarea unor "laboratoare autorizate sau acreditate" - definite drept "laboratoarele cărora o autoritate desemnată de guvern i-a recunoscut competența de a efectua încercări și analize pentru determinarea calității produselor alimentare". Asemenea laboratoare nu există în teren.

- Licențele de fabricație a produselor alimentare s-au încercat a se legifera prin Ordinul MAA nr.83/6.oct.1995 (publicat în M.O.242/23 oct.1995); Ordinul MAA nr.14/10 mai 1996 (M.O. 108/28 mai 1996); Ordinul 31/13 august 1996 (M.O. nr.198/23 august 1996) care nu au reușit să facă ordine în domeniul aditivilor, România devenind un "paradis pentru utilizatorii de aditivi alimentari neavizați, dar tolerați prin licențe de fabricație obținute printr-o legislație incompletă". De pildă, în vara anului 1998, Oficiul de Protecție a Consumatorilor a depistat agenți economici ce urmau să introducă în consumul alimentar cca.220t aditivi alimentari neavizați sau expirați.

- Anomalii legislative sunt întâlnite și în Ord. MAA 83/1993 care în capitolul intitulat: "personalul autorizat să lucreze în fabrici de alimente" (art.1, cap.1) profesii precum medic de laborator specializat în microbiologie alimentară, medic igienist specializat în igiena alimentației etc. nu sunt prevăzute în ordin.

- Calitatea produselor și certificarea acestora sunt reglementate prin HG nr.629/1996 (M.O. nr.188/13 august 1996), prevăzându-se că: "Produsele de import trebuie certificate de organisme de certificare acreditate, recunoscute de România prin acorduri încheiate în cadrul Sistemului Național de Certificare a Calității". Trebuie însă reținut că "Sistemului Național de Certificare a Calității" nu a fost operativ, fiind necesar ca H.G. 757/1996 să ceară încetarea aplicării H.G. nr.629/1996 pentru un termen de 45 de zile pentru a da răgaz Ministerelor Industriei, Comerțului, Cercetării și Tehnologiei să emită norme metodologice referitoare la aplicarea H.G. 629/1996". Într-un interval de 45 de zile, nici o lege nu a acționat în domeniul controlului calității produselor, sincopă legislativ ideală pentru folosirea aditivilor neautorizați.

- Ordinul M.S. nr.611/1995 care inventariază 150 aditivi alimentari admiși în România include și produse interzise în U.E. și S.U.A.: carboximetil celuloză ca agent de îngroșare la fabricarea preparatelor din carne; bifenil - utilizat pentru tratamentul de suprafață al citricelor ca agent antifungic etc.. Aceste produse sunt incompatibile cu standardele Food and Drug Administration (FDA).

Se poate concluziona că alinierea legislației românești în domeniul calității produselor, la nivelul legislației europene, în special a celei din Uniunea Europeană, urmărește trei obiective:

- stabilirea raportului de produse a căror calitate nu este permisă în Uniunea Europeană;
- crearea condițiilor favorabile promovării pe piața internă a produselor cu performanțe calitative, ecologice;

- premise pentru oferirea de produse performante ecologic pe piețele externe, îndeosebi din U.E.

4.4. Concluzii

Din analizele întreprinse reiese faptul că, prima condiție, de abordare a producerii, promovării și comercializării, la export a produselor cu performanțe ecologice este completarea cadrului legislativ național la nivelul celui din Uniunea Europeană.

La nivelul instituțiilor guvernamentale este necesară dublarea dorinței politice de integrare a României în structurile economice ale U.E. cu măsuri practice, legislative, economice, financiare, manageriale. Acordul European de Asociere a României la U.E. nu a generat, la nivelul instituțiilor guvernamentale, programe susținute de aliniere a standardelor de calitate a produselor românești la cele din U.E., de promovare a eco-etichetării, de a încuraja performanțele ecologice la produsele comerciale, pentru a ne apropia de practicile din U.E..

Nici aderarea României la înțelegerile și tratatele internaționale de protecție a mediului (poluarea transfrontieră cu SO₂, controlul efectului de seră al Terrei, protecția stratului de ozon, transportul substanțelor periculoase etc.) nu a generat programe de acțiune corespunzătoare în economie pentru a fi respectate prevederile respective.

Selectarea întreprinderilor sau a produselor cu șanse mari de a pătrunde și a se menține pe piața U.E. nu a fost făcută și sprijinită de instituțiile guvernamentale (F.P.S., M.I.C., M.C.T., M.F. etc.); piața internă ar fi putut fi un exercițiu care ar fi obișnuit și consumatorii cu modele de consum, bazate pe produse cu performanțe ecologice. /23/

Procesul de restructurare a unităților economice trebuie să includă drept criteriu și calitatea produselor; alături de criteriul profit ceea ce conturează o altă evoluție pentru comerțul cu produse al României și o altă structură a acesteia.

Subvențiile de la buget către industrie, agricultură, transporturi trebuie să ia în considerație și performanțele de calitate a produselor și serviciilor și anume acele performanțe ce prevăd protecția sănătății oamenilor și protecția mediului înconjurător.

Elaborarea legislației în domeniul calității produselor și protecția consumatorilor presupune respectarea acesteia, crearea și funcționarea infrastructurii (laboratoare, etc.), sistemului instituțional (pregătire personal, atestare), informatizarea, legătura cu consumatorii.

Strategiile de firmă (teoretic necesare în perioada de tranziție) au existat formal, dar, în cele mai multe cazuri, nu au devenit operabile. și la nivel macroeconomic și la nivel microeconomic sunt uzuale decizii cu orizont de timp scurt, promovarea produselor ecologice necesită strategii pe termen mediu și

lung; cadrul politic general, spațiul economic românesc, calitatea managementului nu au fost favorabile strategiilor pe termen mediu și lung.

Priorități în favoarea consumatorilor, a mediului înconjurător sunt necesare: interzicerea importului de autovehicule "second hand", de produse cu performanțe neconforme legislației din U.E., produse "numai pentru Est".

Interzicerea importului de deșeuri: hârtie uzată, butelii din PET pentru băuturi nealcoolice.

Respectarea prevederilor Tratatelor internaționale poate duce la stimularea fabricației/obținerii produselor ecologice: sunt avute în vedere substanțe ca CFC, de pildă.

Gestiunea modernă a ambalajelor produselor comerciale este un exercițiu foarte bun ca introducere în practica comercializării produselor ecologice. Acest domeniu, al gestiunii ambalajelor - ajunse deșeu - este neglijat, mult rămas în urma practicii din Europa, din întreaga lume civilizată.

Alimentele și băuturile cu termene de garanție expirate, contrafăcute sunt prezente pe piața românească. Nu s-a găsit sistemul de punere sub control a acestor anomalii foarte periculoase pentru sănătatea oamenilor, suport pentru alcoolism, în cazul băuturilor bazate pe alcool de sinteză.

Produse care **au proprietăți ecologice** (în lipsa marcării de mediu) nu sunt cunoscute. Există convingerea că acestea sunt puse pe piață ca: produse agricole, produse din lapte, din carne, mobilă, frigidere (Găiești), unele produse cosmetice (Farmec - Cluj), medicamente (plante medicinale sau extracte din plante) săpun, unele țesături, sucuri naturale, fructe, insecticide cu feromoni etc.

Protecția consumatorilor este foarte deficitară și cu rezonanță redusă în rândul populației; protecția consumatorilor nu reprezintă - ca instituție - poarta de intrare a produselor pe piața internă.

Marcarea de mediu a produselor întârzie foarte mult, iar înțelegerile voluntare de tipul parteneriatului nu sunt cunoscute. Ca semn bun, adoptarea ISO 14000 pentru managementul de mediu în România, poate propulsa unele produse pe piața celor ecologice.

ISO 14000 (asupra căruia s-a insistat în lucrare) are și avantajul perfecționării sistemului organizatoric, managerial al unităților economice - premisă pentru succesul produselor ecologice.

BIBLIOGRAFIE

1. Werner Weinfeld, Wolfgang Wessels: L'Europe de A a Z, Ed.Commission Europeenne, Luxemburg 1997;
2. U.N.E.P.: Industry and Environment, aprilie-septembrie 1995, pag.9;
3. O.E.C.D.: Environmental Labelling in O.E.C.D. Countries, Paris 1991;
4. Environmental Protection in Germany, Ed. Federal Ministry for the Environment, Ed.Economica, Bonn 1992;

-
5. U.N.E.P.: Environment and Economic Programme, Hong Kong, 1994, pag.10;
 6. Gh.Manea: Protecția mediului - șansă de supraviețuire a întreprinderii, Ed.OID/ICM București 1996, pag. 110-117;
 7. Christian Hey: Legislația de mediu în U.E., Ed.: Rhododendron Tg.Mureș, 1995, pag.46 - 52;
 8. U.N.E.P.: Industry and Environment, vol.II, nr.4, oct.-dec. 1988;
 9. BS 7750/1994;
 10. Pawel Kazmierzyk: Environment Management Systems, în The Bulletin REC, Spring 1996, vol.6, nr.1, pag.10.
 11. Seminar internațional: Sistem de management de mediu ISO 14000, organizat de TER, București, 21-23 oct.1996, lucrările seminarului;
 12. Matteo Bartolomeo: The New EC Regulation on Ecomanagement and Audit Scheme, in FEEM News Letter nr.2, 1993, pag.17-20;
 13. Gh.Manea: Ecomanagementul întreprinderilor industriale; în Buletin Economic Legislativ, nr.11/1996, Editat de Tribuna Economică, pag.76-80;
 14. Commission of the European Communities: Council Regulation (EEC) nr.1836/93, 29 iunie 1993, allowing participation by Companies in the industrial sector in a Community ecomanagement and audit scheme;
 15. Alen Knight: International Standards for Environmental Management: The work of ISO/TC 207, în UNEP Industry and Environment july-sept. 1994, pag.45-48;
 16. Gh.Zaman, C.Georgescu: Asocierea României la Uniunea Europeană, în Economistul nr.507/6 sept. 1994 și 509/16 sept.1994;
 17. Gh.Manea: Incidența politicilor din U.E. asupra comerțului României, în Tribuna Economică nr.46/14 nov. și 47/24 nov.1994, pag.41-42;
 18. Gh.Manea: Ecomanagementul întreprinderilor industriale, IDCM-PMM nr.7/93, Ed.OID/ICM, Buc.1993, pag.23;
 19. Industry and Sustainable Development Commission on Sustainable Development, 20 aprilie-3 mai 1998 (E/CM 17/1998/4, ONU);
 20. ICRISI: Dezvoltarea durabilă - studiu de caz - România, publicat în IDCM-PMM nr.5-6/1993, Ed. OID/ICM, București;
 21. Laurence Degucy: L'échapee de UTT venice d'Asie, în L'Usine Nouvelle nr.2371/3 iulie 1992, pag.21;
 22. Commission of the European Communities: Agenda 2000 - for a stronger and wider union, Brussels 15.07.1997 COM (97) 2000;
 23. Gh.Moraru: Industria - piatra de încercare a reformei, în Economistul nr.409/19 ian. 1994.

INDEX DE AUTORI

- ABRAHAM-FROIS G., 325 (L)
ADAM I., 325 (L)
ADLER A., 511 (L)
ALAIN Jolibert, 702 (L)
ALAM Asad, 439 (L)
ALBU A.I.D., 483 (L)
ALEXANDRI Cecilia, 608 (L)
ALIMĂNIȘTEANU Al., 326 (L)
ALONZO Anne L., 703 (L)
AMANTEI Șt., 326 (L)
AMSDEN Alice, 439 (L)
ANGHEL Gheorghe, 530 (L)
ANTONESCU Daniela, 439 (L)
ARON R., 511 (L)
ASLAN C.TH., 326 (L)
AURELIAN S. P., 326 (L)
AVARVAREI, L, 626 (L)
AXENDUC V., 326 (L)
- BĂBĂIȚĂ I., 326 (L)
BĂDILEANU Marina, 182 (L)
BAGBINSCHI V., 326 (L)
BAGHINSCHI, V., 301 (L)
BĂICOIANU I.C., 326 (L)
BAIROCH Paul, 439 (L)
BAJURA T., 326 (L)
BĂLĂNICĂ Silviu, 616 (L)
BĂLOIU L. M., 326 (L)
BÂLTEANU Gh., 326 (L)
BARA C., 646 (L)
BARBU Gheorghe, 99, 137 (L)
BĂRBULESCU Gh., 326 (L)
BARNET S.A., 511 (L)
BARRO Robert, 386 (L)
BARTOLOMEO Matteo, 753 (L)
BASILESCU N. A., 326 (L)
BASNO Cezar, 168 (L)
BEAUWOLD J., 511 (L)
BECKER S. Gary, 315, 326 (L)
BEKER G.S., 511 (L)
- BEREA Octavian Antonio, 141 (L)
BHAGWATI Jagdish, 439 (L)
BISTRICEANU Gh., 326 (L)
BLAUG M., 328 (L)
BLISS Cristopher, 439 (L)
BOHATEREȚ V.M., 279, 317, 326, 327, 334 (L)
BOLD I., 328 (L)
BORLAN Z., 328 (L)
BOTEZ Mihai, 73 (L)
BOUDRILLARD J., 511 (L)
BOURHIS R., 477 (L)
BRADFORD de Long, 439 (L)
BRAN Florina, 328 (L)
BRAN P., 328 (L)
BRAȘOVEANU N., 328 (L)
BRATU Ioan, 515 (L)
BRETLE Cristine, 703 (L)
BRITTAN Leon, 703 (L)
BROWN CH., 30 (L)
BROWN R.L., 328 (L)
BRUTON H., 404, 439 (L)
BULEARCĂ Marius, 182 (L)
BULGARA M., 328 (L)
BULGARA V., 328 (L)
BURDA Michael, 439 (L)
BURGHELEA D., 328 (L)
BURGHELEA Gabriela, 595 (L)
BURTEA Victoria, 616 (L)
BUSUIOCESCU D., 328 (L)
- CĂMĂȘOIU Camelia, 328, 649 (L)
CANARACHE A., 328 (L)
CARBONIER J. , 702 (L)
CARREL A., 511 (L)
CARTY J. E. Mc., 702 (L)
CASSIRER E., 511 (L)
CERNEA Silviu, 168 (L)
CERTAN S., 328 (L)
CHAUCHARD P., 511 (L)

- CHENERY Hollis, 439 (L)
 CHINTĂ D.C., 328 (L)
 CHIRU C., 328 (L)
 CHIVU D., 328, 329 (L)
 CICHON M., 30 (L)
 CIOBANU Cristina, 579 (L)
 CIOCĂRLAN Laurențiu, 439 (L)
 CIUTACU C., 30, 442 (L)
 CLIVE J.W. Granger, 417 (L)
 CODIN Mihaela, 137 (L)
 COJANU Valentin, 439 (L)
 COLII J.C., 326 (L)
 COMMONER Barry, 660, 702 (L)
 CONSTANTIN D., 329 (L)
 CONSTANTIN M., 609, 626 (L)
 CONSTANTINESCU N.N., 329 (L)
 CORNĂȚEANU N., 329 (L)
 COSTEA Mihaela, 595, 608 (L)
 CRĂCĂLEANU Maria, 329 (L)
 CRĂCIUN Georgeta, 329 (L)
 CREANGĂ D.G., 329 (L)
 CROUE Charles, 677, 681, 703 (L)
 CUCU S.D., 329 (L)
 DĂIANU Daniel, 168, 411, 412, 421, 439 (L)
 DALLAS Deluca, 703 (L)
 DARDAC Nicolae, 168 (L)
 DAVID D., 702 (L)
 DAVIDESCU D., 329 (L)
 DAVIDOVA Sofia, 640 (L)
 DEACONESCU Dinu, 616 (L)
 DEDU Vasile, 168 (L)
 DEGUCY Laurence, 753 (L)
 DERVIŞ Kemal, 439 (L)
 DIACONOVICH C., 329 (L)
 DINEU I., 328, 329 (L)
 DOBROTĂ N., 329 (L)
 DON DEISO, 703 (L)
 DORNEANU A., 329 (L)
 DRĂGHICESCU D., 512 (L)
 DRAGOMIR V., 329 (L)
 DRAGU T., 330 (L)
 DRUCKER Peter, 439 (L)
 DUBOIS F., 334 (L)
 DUBOIS Pierre Louis, 670, 702 (L)
 DUMA Maria, 530 (L)
 DUMITRESCU I. ST., 168 (L)
 DUMITRU D., 330, 626 (L)
 DUȚĂ Alexandrina, 326 (L)
 EDWARDS Sebastian, 440 (L)
 FAGERBERG Jan, 440 (L)
 FILIPESCU C., 330 (L)
 FIRICI Carmen, 616 (L)
 FISTUNG Daniel, 439 (L)
 FITOUSSI J.-P., 30 (L)
 FITZGERALD Scott Maurice, 441 (L)
 FLORIAN R., 512 (L)
 FLORICEL C., 168 (L)
 FREDELL Eric, 686, 703 (L)
 GASSET O.Y., 512 (L)
 GAVRILESCU D., 327, 330, 368, 608 (L)
 GAVRILESCU, D., 626 (L)
 GEMENE Gh., 330 (L)
 GEORGESCU C., 753 (L)
 GEORGESCU G., 330 (L)
 GEORGESCU-ROEGEN N., 330 (L)
 GEORGIU Gr., 512 (L)
 GERSCHENKRON Alexander, 386 (L)
 GERSHON Feder, 397 (L)
 GHEORGHE Viorel, 137 (L)
 GHERASIM T.H., 330 (L)
 GHIZARI IOTA Emil, 168 (L)
 GILROY C., 30 (L)
 GIURCA Daniela, 595, 609, 616, 640 (L)
 GORDON Matthew, 616 (L)
 GOTO A., 403 (L)
 GRANGER C.W.J., 440 (L)
 GREENWAY D., 440 (L)
 GRODEA Mariana, 595 (L)
 GROSSMAN G., 385, 395, 396, 408, 409, 440 (L)
 HADI S. Esfahani, 399 (L)
 HĂHNĂJAN V., 331 (L)

HANIOTIS Toni, 440 (L)
 HANKE H. S., 330 (L)
 HANSSON Par, 440 (L)
 HARRIGAN J., 639 (L)
 HARTIA S., 331 (L)
 HELPMAN E., 396 (L)
 HELPMAN, 385, 395, 396, 408, 409, 440 (L)
 HENG Fu Zou, 442 (L)
 HERA C., 328, 331 (L)
 HEUREKSON Magnus, 440 (L)
 HEY Christian, 753 (L)
 HICKS J. R., 30 (L)
 HIRSCHMAN Alfred, 440 (L)
 HOLDEVICI D., 470 (L)
 HOLLIS Chenery, 380, 401, 439, 441 (L)
 HUREZEANU D., 331 (L)

IANCU Aurel, 550 (L)
 IONESCU C., 331 (L)
 IONESCU de la Brad, I., 331 (L)
 IONESCU Ion, 35 (L)
 IONESCU SISEȘTI, G., 331 (L)
 IONESCU T., 331 (L)
 IONESCU, C. Lucian, 626 (L)
 IONESEI Gh., 315, 331 (L)
 IONETE Constantin, 168, 332 (L)
 IORDACHE Mihai, 591 (L)
 ISĂRESCU Mugur, 168 (L)

JAGDISH Bhagwati, 409 (L)
 JAQUELIN Leonte, 616 (L)

KAZUSHI Ohkawa, 387 (L)
 KIRIȚESCU Costin, 168 (L)
 KOHEN A., 30 (L)
 KOOPMANS I.T., 315 (L)
 KOTLER Ph., 702 (L)
 KREGEL J., 332 (L)
 KRUGMAN Paul, 440 (L)

LAGRANGE L., 609 (L)
 LAHOVARI N.I., 332 (L)
 LAMBIN J., 703 (L)

LĂPUȘAN Al., 330 (L)
 LASSEQUE A., 702 (L)
 LAZĂR C., 332 (L)
 LAZEA Valentin, 440 (L)
 LENIN V.I., 332 (L)
 LEVIN R.C., 403 (L)
 LEWIS W.A., 405 (L)
 LUP A., 332 (L)
 LUPAN E., 332 (L)
 LUPAȘCU Gh., 332 (L)

MAGAZIN P., 332 (L)
 MĂGUREANU V., 512 (L)
 MAHLIN B.T., 332 (L)
 MALASSIS L., 609 (L)
 MALINSCHI V., 332 (L)
 MALIȚA Mircea, 506 (L)
 MALTHUS TH.R., 332 (L)
 MANDACHE R., 332 (L)
 MANE, L., 646 (L)
 MANEA Gh., 472, 753, 707 (L)
 MĂNESCU M., 333 (L)
 MANKIW N.G., 441 (L)
 MANOILESCU M., 333 (L)
 MAREȘ Vladimir, 454 (L)
 MĂRGINEANU D.G., 333 (L)
 MARȚIAN D.P., 333 (L)
 MARX K., 333 (L)
 MAXIMILIAN C., 512 (L)
 MCCARVILLE Mary, 439 (L)
 MCKINNON Ronald I., 441 (L)
 MEREUȚĂ Cezar, 227, 239, 240, 245, 253, 254, 529 (L)
 MICHAEL Michaely, 404 (L)
 MICLĂUȘ V., 333 (L)
 MICLEA M., 333 (L)
 MIHAI Ilie, 554 (L)
 MIHĂILĂ M., 333 (L)
 MIHĂILESCU Adina, 99 (L)
 MOHAN GH., 333 (L)
 MOLDOVEANU C., 333 (L)
 MOLNAR M., 28, 30, 31 (L)
 MORARU Gh., 753 (L)
 MOSES Abramovitz, 387 (L)
 MUSCALU Sabin, 182 (L)

- NĂSTASE Constantin, 538 (L)
 NEACȘU P., 333 (L)
 NEAGU Cornelia, 182 (L)
 NECULAU A., 476 (L)
 NECULAU Adrian, 466, 471 (L)
 NEGRESCU Dragoș, 551 (L)
 NEGRÎTOIU Mișu, 441 (L)
 NICOARĂ Ioan, 529 (L)
 NIȚESCU P.P., 333 (L)
 NOVAK Andrei, 137, 455, 504 (L)
- OLANI Gh., 333 (L)
 OLTEANU Valerică, 85 (L)
 OTIMAN I.P., 333 (L)
- PACK Howard, 441 (L)
 PANĂ Viorel, 585 (L)
 PANĂ Viorica, 333 (L)
 PÂNZARU Petru, 445, 505 (L)
 PAPUC Mihai, 343 (L)
 PARPALĂ O., 333, 334 (L)
 PASCU P.D., 334 (L)
 PATRAȘ J., 334 (L)
 PATRICHE C., 334 (L)
 PĂUȘESCU V., 168 (L)
 PAWEL Kazmierzyk, 753 (L)
 PECCHIOLO R. M., 168 (L)
 PECK M.J., 403 (L)
 PEKAR V., 334 (L)
 PEPELEA N., 334 (L)
 PERȚ Steliana, 10, 24, 30, 31, 425 (L)
 PETER Gh., 334 (L)
 PILAT Vasile, 441, 483 (L)
 POENARU M., 30, 31 (L)
 POMFRET Richard, 404, 441 (L)
 PONOMAREV N.B., 334 (L)
 POP Cornelia, 561 (L)
 POPA Cristian, 441 (L)
 POPESCU Florentina, 371 (L)
 POPESCU M., 330, 334 (L)
 POPESCU Marin, D., 646 (L)
 POPESCU N., 30, 334 (L)
 POPESCU Virgil, 544 (L)
 POPESCU-BOGDĂNEȘTI C., 471 (L)
 PORTER Michael, 441 (L)
- POSTOLACHE Tudorel, 480 (L)
 PREDA Mihaela, 616 (L)
 PRISĂCARU Corneliu, 99, 137 (L)
 PRUNEA Petru, 541 (L)
 PUWAK Hildegard, 137 (L)
 RABOCA N., 334 (L)
 RĂDUCANU Viorica, 182, 185 (L)
 RĂDULESCU A., 334 (L)
 RĂDULESCU Eugen, 168 (L)
 RAFFEGEAU J., 334 (L)
 READE Lewis P., 703 (L)
 REBELO Sergio, 389 (L)
 RICARDO D., 334 (L)
 RIEDEL J., 405 (L)
 RIVERA-BATIZ Luis, 441 (L)
 ROMER David, 441 (L)
 ROMER P., 386, 441 (L)
 ROSOVSKI Henry, 387 (L)
 ROTAM M., 329 (L)
 ROXIN Luminița, 168 (L)
 RUDĂREANU Marina, 649 (L)
 RUSALI Mihaela, 595, 609 (L)
 RUSSU Corneliu, 182 (L)
- SALA I Martin, 386 (L)
 SAMUEL L., 30 (L)
 SĂULESCU N., 335 (L)
 SĂVOIU Vasile, 168 (L)
 SĂVULESCU Tr., 335 (L)
 SCHICH Sebastian, 440 (L)
 SCRIECIU FI., 335 (L)
 SECRIERU C., 335 (L)
 SEVASTIAN Radu, 589 (L)
 SHERMAN Robinson, 401, 439 (L)
 SIMA Cristian, 182 (L)
 SLĂVESCU V., 168 (L)
 SMITH A., 335 (L)
 SNACK, O., 368 (L)
 SOLOW Robert, 381, 389, 390, 442 (L)
 SPINEANU Ulm, 587 (L)
 SRINIVASAN T.N., 439 (L)
 STANDING G., 30, 31 (L)
 STĂNESCU Dragoș, 168 (L)
 STARR G., 31 (L)
 STERE Farmache, 573 (L)

STERN Nicholas, 387 (L)

STIGLITZ Joseph, 442 (L)

STOICA Victor, 471 (L)

SYRQUIN Moshe, 401 (L)

ȘANDRU D., 335 (L)

ȘERBĂNESCU Ilie, 442 (L)

ȘTEFĂNESCU Carmen, 595 (L)

TEACI D., 336 (L)

TECLEMARIAM F., 702 (L)

TEȘLIUC, E., 646 (L)

TEȘU I., 301 (L)

THIRTLE C., 639 (L)

THOMAS R.L., 442 (L)

TIMARIU Gh., 336 (L)

TOCQUER G., 84 (L)

TODEROIU Filon, 609 (L)

TOFAN AL., 336 (L)

TRACY Michael, 626, 639 (L)

TUDOR-SOARE Cristiana, 182 (L)

TURCU I., 168 (L)

TURDEANU L., 336, 337 (L)

ȚĂRUȘ Didina, 337 (L)

VÂLCEANU Grigore, 442 (L)

VASILESCU Adrian, 442 (L)

VASILESCU Eugen, 168 (L)

VASILESCU I.P., 470 (L)

VASILIU Ci., 337 (L)

VAUGHAN-WHITEHEAD D., 30, 31 (L)

VINTILĂ Irina, 337 (L)

VLĂDICĂ Gh., 337 (L)

VOICULESCU Dan, 227, 239, 240,
245, 253, 254 (L)

VOLLRATH Thomas L., 442 (L)

WEIL D., 441 (L)

WERNER Weinfeld, 752 (L)

WESSELS Wolfgang, 752 (L)

WIPLOSZ Charles, 439 (L)

WISTIUGHAUSEN S., 337 (L)

WONNACOTT P., 337 (L)

YOUNG ALLWYN, 394, 395, 442 (L)

YVES Bernard, 326 (L)

ZAHIU Letiția, 337 (L)

ZAMAN Gheorghe, 442, 753 (L)

ZAMFIR Cătălin, 137, 472, 475, 521 (L)

ZAMFIR Elena, 137 (L)

ZANE Gh., 337 (L)

ZECHERIU Mirela, 137 (L)

ZHANG Xiaoming, 442 (L)

ZIORS M., 84 (L)