INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

Volumul XLIV

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIŢESCU”

TEZAUR

1997

vol. XLIV

Centrul de Informare
şi Documentare Economică
Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIŢULESCU

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

Toate drepturile asupra acestei ediţii aparţin Institutului Naţional de Cercetări Economice
“Costin C. Kiriţescu”. Reproducerea, fie şi parţială şi pe orice suport, este interzisă
fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-200-8 Apărut 2016

INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIŢESCU”

TEZAUR

1997

vol. XLIV

ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
volumul XLIV

PROBLEME ECONOMICE NR. 1/1997 _____ 1

REFORME ECONOMICE ÎN ŢĂRILE ÎN TRANZIŢIE • MODELUL RUSESC DE REFORMĂ AGRARĂ • EXPERIMENTUL MAGHIAR DE PRIVATIZARE ÎN AGRICULTURĂ • UCRAINA ÎN TRANZIŢIE 3

I. MODELUL RUSESC DE REFORMĂ AGRARĂ 7

1. Conţinutul şi caracteristicile reformei agrare ruse 10

2. Principalele rezultate ale reformei agrare ruse, până în 1995 11

2.1. Reorganizarea colhozurilor şi sovhozurilor 12

2.2. Crearea sectorului privat în agricultura Rusiei 13

3. Drepturile de proprietate şi circulaţia pământului 15

4. Alte probleme privind mediul economic de piaţă al agriculturii 16

4.1. Liberalizarea preţurilor 16

4.2. Liberalizarea pieţei agroalimentare 16

4.3. Liberalizarea creditului şi a dobânzilor 16

4.4. Înlocuirea sistemului de achiziţii de stat şi al repartiţiilor centralizate de resurse pentru agricultură, cu structuri noi de piaţă . 17

5. Tendinţe de spargere a monopolului industrial 17

6. Menţinerea, deocamdată, a subvenţiilor agricole 17

II. EXPERIMENTUL MAGHIAR DE PRIVATIZARE ÎN AGRICULTURĂ 20

1. Structura agrară înainte de tranziţie 20

2. Abordarea politică a reformei economice agricole 22

3. Abordarea legislativă a reformei economice din agricultura maghiară ... 23

4. Schimbări structurale 24

5. Tendinţe în restructurare 25

6. Tendinţe privind formarea pieţei funciare 26

III. UCRAINA ÎN TRANZIŢIE 28

1. Reforme de piaţă orientată 28

2. De la trecut la viitor 29

3. A implementa denaţionalizarea şi privatizarea pe o cale civilizată 29

4. Politicile monetare şi de credit 31

PROBLEME ECONOMICE NR. 2/1997 _____ 33

COORDONATE ALE POLITICILOR DE CREŞTERE A COMPETITIVITĂŢII PRODUCŢIEI INDUSTRIEI PRELUCRĂTOARE ROMÂNEŞTI ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE 35

1. ESTIMĂRI PRIVIND AVANTAJELE COMPARATIVE 39

2. COMPETITIVITATEA INDUSTRIILOR NAŢIONALE 42

3. POLITICA UNIUNII EUROPENE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂŢII .. 49

4. COORDONATE ALE POLITICILOR DE CREARE ŞI CREŞTERE A AVANTAJULUI COMPETITIV ÎN INDUSTRIA ROMÂNEASCĂ 51

PROBLEME ECONOMICE NR. 3/1997 _____ 55

POSIBILITĂŢI DE ARMONIZARE ALE POLITICILOR ENERGETICE ALE ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA PENTRU ACCELERAREA PROCESULUI DE INTEGRARE ÎN U.E 57

INTRODUCERE 61

Capitolul 1 - COORDONATE, PE PLAN MONDIAL, ALE POLITICILOR ENERGETICE 62

Capitolul 2 - STAREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA 69

Capitolul 3 - SISTEMUL ENERGETIC AL ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA 78

Capitolul 4 - POSIBILITĂŢI DE INTEGRARE A SECTORULUI ENERGETIC AL ROMÂNIEI CU CEL AL REPUBLICII MOLDOVA 87

Capitolul 5 - CONCLUZII ŞI DIRECŢII DE ACŢIUNE PENTRU ARMONIZAREA POLITICILOR ENERGETICE ALE CELOR DOUĂ ŢĂRI 90

PROBLEME ECONOMICE NR. 4-5/1997_____ 93

SISTEMUL DE INTEGRARE, PE PRODUS, A CEREALELOR PANIFICABILE • ABORDĂRI CONCEPTUALE ŞI METODOLOGICE 95

INTRODUCERE 99

Capitolul 1 - INTEGRAREA AGROINDUSTRIALĂ ŞI MARKETINGUL AGRICOL: DETERMINĂRI TEORETICO-METODOLOGICE 102
1.1. Integrarea agroindustrială şi agroalimentară 102
1.2. Fillera agroalimentară 110
1.3. Marketingul agricol şi agroalimentar modern: mecanisme, funcţii şi exigenţe actuale 113
1.4. Experienţe internaţionale în domeniul integrării agroindustriale şi a marketingului agricol 115
Capitolul 2 - PREMISE ALE INTEGRĂRII PE FILIERA CEREALELOR PANIFICABILE ÎN ROMÂNIA 119
2.1. Delimitarea filierei cerealelor panificabile 119
2.2 Tipuri de filiere şi gradul de integrare 121
2.3. Polul ntegrator şi dimensiunea "spaţiului integrat" 124

PROBLEME ECONOMICE NR. 6/1997 _____ 133

ŞCOALA DE LA FREIBURG ŞI NEOLIBERALISMUL GERMAN 135
1. PRELIMINARII 139
2. LIBERALISMUL GERMAN 141
3. WALTER EUCKEN - FONDATORUL ORDOLIBERALISMULUI 143
4. INTERDEPENDENŢA ECONOMIE - DREPT 151
5. ROLUL COLECŢIEI "ORDNUNG DER WIRTSCHAFT" ŞI AL REVISTEI "ORDO" ÎN PROMOVAREA DOCTRINEI ŞCOLII DE LA FREIBURG 156
6. DISCIPOLII 158
7. IMPLEMENTAREA DOCTRINEI 160
BIBLIOGRAFIE 165

PROBLEME ECONOMICE NR. 7/1997 _____ 167

O OGLINDĂ A ÎNTREGII PROBLEMATICI ECONOMICE A TRANZIŢIEI UNEI ŢĂRI - RELAŢIILE ECONOMICE EXTERNE ALE REPUBLICII MOLDOVA: AFIRMARE ŞI PERSPECTIVE 169
1. TREI CARACTERISTICI DOMINANTE ALE LUCRĂRII 175
2. DESCHIDEREA ŢĂRII SPRE EXTERIOR 176

3. CORELAŢIA DINTRE ECONOMIA MONDIALĂ ŞI ECONOMIILE NAŢIONALE 179
4. POTENŢIALUL INTEGRATOR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN ECONOMIA MONDIALĂ 182
5. NIVELUL ŞI STRUCTURA ECONOMIEI NAŢIONALE 184
6. COMERŢUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA: POARTĂ A PROSPERITĂŢII SAU A SĂRĂCIEI? 189
7. INVESTIŢIILE DE CAPITAL STRĂIN ÎN REPUBLICA MOLDOVA 195
8. ASISTENŢA ECONOMICĂ EXTERNĂ 197

PROBLEME ECONOMICE NR. 8/1997 203

ECONOMIA SOCIALĂ DE PIAŢĂ - CONCEPTE ŞI APLICAŢII 205
1. REPERE ISTORICE PRIVIND EVOLUŢIA CONCEPTULUI DE ECONOMIE SOCIALĂ DE PIAŢĂ 209
2. PRINCIPIILE ECONOMIEI SOCIALE DE PIAŢĂ 217
3. MODELE ALE ECONOMIEI SOCIALE DE PIAŢĂ 221
3.1. Modelul keynesist 221
3.2. Modelul neokeynesist 223
3.3. Modelul neoclasic american sau anglo-saxon 223
3.4. Modelul neoclasic european 225
3.5. Modelul de economii de piaţă mixte 226
3.6. Modelul german de economie socială de piaţă 226
3.7. Modelul nordic european 229
3.8. Modelul japonez de economie de piaţă 230
BIBLIOGRAFIE 232

PROBLEME ECONOMICE NR. 9/1997 233

ASPECTE PRIVIND DESCHIDEREA COMERCIALĂ ÎN ŢĂRILE EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST 235
DESCHIDEREA COMERCIALĂ A ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST: TRAIECTORII, FORŢE SUBADIACENTE ŞI PERSPECTIVE 239
Care sunt forţele care au ghidat politica comercială a ţărilor din Europa Centrală şi de Est 239

Un numitor comun: opţiunea pentru inserţie în plan internaţional şi integrare europeană 244
Învăţăminte şi perspective 245

RELAŢIILE COMERCIALE ALE ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST CU ŢĂRILE DIN BAZINUL DE SUD AL MĂRII MEDITERANE 247

ROLUL CURSULUI DE SCHIMB ÎN CADRUL INTEGRĂRII INTERNAŢIONALE A ŢĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIŢIE: CAZUL POLONIEI ŞI UNGARIEI 253
Experienţele Poloniei şi Ungariei 254
Consecinţele în ceea ce priveşte raportul competitivitate-preţ 255
Apreciere privind competitivitatea economiilor în tranziţie în funcţie de preţurile relative 257

PROBLEME ECONOMICE NR. 10/1997 _____ 259

MACROMODELUL ECONOMIEI ROMÂNEŞTI DE TRANZIŢIE • FUNCŢIILE ECONOMETRICE ALE VERSIUNII 1997 261

I. FUNCŢIILE ECONOMETRICE ALE VERSIUNII 1997 A MACROMODELULUL ECONOMIEI ROMÂNEŞTI DE TRANZIŢIE 265

II. FUNCŢIILE ECONOMETRICE PENTRU VARIABILELE LUNARE 277

PROBLEME ECONOMICE NR. 11/1997 _____ 283

PROBLEME ACTUALE ALE ECONOMIEI ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST AFLATE ÎN TRANZIŢIE 285

BANCA MONDIALĂ RELEVĂ CONTRASTE PROFUNDE ÎNTRE ECONOMIILE ŢĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIŢIE 289
Fiecare ţară a răspuns în felul său problemelor ridicate de trecerea la economia de piaţă 289
Cele două imperative sunt: liberalizare şi stabilizare 290
Modul de privatizare este ales în funcţie de circumstanţe 291
Asigurarea coeziunii sociale prin lupta contra sărăciei 293
Constatări şi recomandări pentru prezent şi viitor 294
Concluzie generală 296

ANEXA 297

AVÂNTUL MICROÎNTREPRINDERILOR DIN ŢĂRILE EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST 298
Primele semne de stabilizare 302
GESTIUNEA LOCALĂ ÎN ŢĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST 304
O autonomizare efectivă dar limitată în realitate 304
Organizarea administrativă locală în funcţie de ţară 305

PROBLEME ECONOMICE NR. 12-13/1997 313

BLOCAJUL INVESTIŢIONAL • FORME, CAUZE, EFECTE ŞI POSIBILE CĂI DE REDRESARE 315
1. ABORDĂRI CONCEPTUALE 319
2. FORME DE MANIFESTARE A BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL 320
3. CAUZELE ŞI FACTORII DETERMINANŢI AI BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL 328
3.1. Volumul si structura ofertei 329
3.2. Blocaje generate de întârzieri în aprobarea bugetului 330
3.3. Factori de blocaje investiţionale rezultaţi din anchete 331
4. RESTRUCTURAREA, INVESTIŢIILE ŞI "PSEUDOTERŢIALIZAREA" 341
Investiţii ante şi post-privatizare 342
5. SURSE ŞI NECESARUL DE FINANŢARE A INVESTIŢIILOR ŞI A RESTRUCTURĂRII 346
5.1. Sursele finanţării investiţiilor si ale restructurării 346
5.2. Volumul necesar al finanţării restructurării prin investiţii 351
5.3. Finanţarea restructurării si a modernizării în construcţii de maşini 354
5.4. Investiţiile directe de capital străin în România 357
5.5. Potenţialul investiţional prin piaţa de capital 362
5.5.1. Piaţa de capital a FPS 363
5.5.2. Valoarea de piaţă a acţiunilor vândute de FPS în anul 1996 366
5.5.3. Valoarea de piaţă a acţiunilor la Bursa de Valori Bucureşti (BVB) 369
5.5.4. Piaţa OTC (RASDAQ) 371
6. DIRECŢII DE ELIMINARE A BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL 374
6.1. Direcţii de eliminare a blocajului investitional pe termen scurt 374

6.1.1. Măsuri pentru agenţii economici 374
6.1.2. Măsuri care privesc sistemul financiar-bancar 375
6.1.3. Necesitatea stabilirii unor priorităţi în profil teritorial 375
6.2. Măsuri de eliminare a blocajului investiţional pe termen mediu şi lung 376

PROBLEME ECONOMICE NR. 14/1997 _____ 377

UN PLAN DE REFORMĂ PE BAZE CONCURENŢIALE A ÎNVĂŢĂMÂNTULUI SUPERIOR DIN ROMÂNIA 379
I. PREZUMŢII ŞI OBIECTIVE 383
II. CARENŢE ALE PREZENTULUI SISTEM DE ÎNVĂŢĂMÂNT SUPERIOR DIN ROMÂNIA 384
III. CARACTERISTICILE "PRODUSULUI" UNIVERSITAR 388
IV. EXTERNALITĂŢILE ŞI ALTE ARGUMENTE PENTRU SUBVENŢIONARE 392
V. FACTORII DE PRODUCŢIE AI DOMENIULUI 397
VI. ALOCAREA EFICIENTĂ ŞI NECESITATEA PREŢURILOR PENTRU PRODUSUL UNIVERSITAR 399
VII. ORGANIZAREA PRIVATĂ A ÎNVĂŢĂMÂNTULUI SUPERIOR CA STRUCTURĂ CONCURENŢIALĂ 401
VIII. ORGANIZAREA PRIVATĂ CA STRUCTURĂ CONCURENŢIALĂ CU DIFERITE FORME DE SUBVENŢIONARE STATALĂ 403
IX. ORGANIZARE PRIVATĂ CU PREŢURI FIXE ŞI SUBVENŢIONARE PRIN VOUCHERE 406
X. CONCLUZII 407

PROBLEME ECONOMICE NR. 15/1997 _____ 409

SĂRĂCIA. PREMISE, PERCEPŢIE ŞI CUANTIFICĂRI 411
SĂRĂCIA - O ABORDARE TEORETICĂ 415
SĂRĂCIE "ABSOLUTĂ" ŞI SĂRĂCIE "RELATIVĂ" 417
PRAGURI DE SĂRĂCIE DETERMINATE ÎN FUNCŢIE DE NEVOILE FUNDAMENTALE 418
Metoda energiei nutritive 419

Metoda determinării părţii din buget destinate alimentaţiei 419
Elasticitatea venitului destinat cererii de produse alimentare 420
O segmentare a pragurilor în funcţie de grupe? 421
PRAGURI DE SĂRĂCIE RELATIVĂ 423
PRAGURI DE SĂRĂCIE SUBIECTIVĂ 425
DUBLUL PRAG DE SĂRĂCIE 426
SĂRĂCIA ŞI EXCLUZIUNEA SOCIALĂ ÎN ŢĂRILE EUROPENE DEZVOLTATE 427
TREI TIPURI DE RAPORT SOCIAL ÎN CEEA CE PRIVEŞTE SĂRĂCIA 428
Sărăcia integrată 428
Sărăcia marginală 428
Sărăcia descalificantă 429
RAPORTUL SOCIAL PRIVIND SĂRĂCIA ÎN FUNCŢIE DE ŢARĂ 430
Societăţi mediteraneene şi sărăcie integrată 430
Europa şi sărăcia marginală 430
FRANŢA, MAREA BRITANIE ŞI SĂRĂCIA DESCALIFICANTĂ 432

PROBLEME ECONOMICE NR. 16-17-18/1997 _____ 435

SISTEMUL DE INTEGRARE, PE PRODUS, A CEREALELOR PANIFICABILE • STAREA ACTUALĂ A PIEŢEI ŞI A FILIEREI CEREALELOR PANIFICABILE 437
Capitolul 1. STAREA ACTUALĂ A PIEŢEI CEREALELOR PANIFICABILE ŞI A PRODUSELOR DE PANIFICAŢIE 441
1.1. Cererea şi oferta de grâu şi produse de panificaţie - coordonate de bază ale securităţii alimentare în România 441
1.2. Consumul uman de cereale (în echivalent făină) în România în anii 1989-1995 446
1.3. Evoluţia preţurilor medii la cereale, grâu şi la principalele produse de panificaţie (1989-1995) 447
Capitolul 2 - FILIERA GRÂULUI: PRODUCŢIE-PRELUCRARE - DISTRIBUŢIE - MECANISME DE REGLARE 450
2.1. Filiera inputurilor de bunuri şi servicii pentru agricultură 450

2.2.Resursele de producţie din filiera grâu - produse de panificaţie 453
2.3. Producţia de grâu, făină, pâine, paste făinoase şi specialităţi de patiserie 457
2.4. Distribuţia pe filiera cerealelor de panificaţie 457
2.5. Subvenţii, impozite, taxe, dobânzi 469
2.5.1. Subvenţiile la producător şi subvenţiile la consumator 469
2.5.2. Impozitele pe filiera cerealelor de panificaţie 475
2.5.3. Taxa pe valoarea adăugată 477
2.5.4. Dobânzile bancare plătite pe filiera produselor de panificaţie 479
2.6.Costul, preţul, profitul înregistrat de produsele din filieră 480
2.7.Valoarea adăugată pe filiera cerealelor panificabile 484

BIBLIOGRAFIE 503

PROBLEME ECONOMICE NR. 19-20/1997 _____ 505

STRATEGIA DEZVOLTĂRII SECTORULUI ENERGETIC ÎN PERSPECTIVA ANULUI 2020 507

Capitolul 1 - PROBLEME FUNDAMENTALE ALE CONTURĂRII STRATEGIILOR ŞI POLITICILOR DE DEZVOLTARE A SECTORULUI ENERGETIC 511
1.1. Condiţii impuse României pentru integrarea în structurile economice ale U.E. 511
1.2. Raportul între dezvoltarea economică şi modul de utilizare a potenţialului naţional de resurse energetice 519
1.3. Perspectivele industriei şi a celorlalte ramuri ale economiei naţionale 523
1.4. Politici de restructurare a sectorului energetic în funcţie de restructurarea industriei în condiţiile asigurării eficienţei energetice 530

Capitolul 2 - SITUAŢIA ACTUALĂ A SECTORULUI ENERGETIC 533

Capitolul 3 - SCHIŢA DE STRATEGIE PRIVIND DEZVOLTAREA SECTORULUI ENERGETIC 559

Capitolul 4 - CONCLUZII, PROPUNERI DE MĂSURI PENTRU APLICAREA STRATEGIEI 582

INDEX DE AUTORI _____ 589

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 1/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

REFORME ECONOMICE ÎN ŢĂRILE ÎN TRANZIŢIE

• modelul rusesc de reformă agrară •
• experimentul maghiar de privatizare în agricultură •
• Ucraina în tranziţie •

dr. Nicolae BELLI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

I. MODELUL RUSESC DE REFORMĂ AGRARĂ 7
1. Conţinutul şi caracteristicile reformei agrare ruse 10
2. Principalele rezultate ale reformei agrare ruse, până în 1995 11
2.1. Reorganizarea colhozurilor şi sovhozurilor 12
2.2. Crearea sectorului privat în agricultura Rusiei 13
3. Drepturile de proprietate şi circulaţia pământului 15
4. Alte probleme privind mediul economic de piaţă al agriculturii 16
4.1. Liberalizarea preţurilor 16
4.2. Liberalizarea pieţei agroalimentare 16
4.3. Liberalizarea creditului şi a dobânzilor 16
4.4. Înlocuirea sistemului de achiziţii de stat şi al repartiţiilor centralizate de resurse pentru agricultură, cu structuri noi de piaţă 17
5. Tendinţe de spargere a monopolului industrial 17
6. Menţinerea, deocamdată, a subvenţiilor agricole 17
II. EXPERIMENTUL MAGHIAR DE PRIVATIZARE ÎN AGRICULTURĂ 20
1. Structura agrară înainte de tranziţie 20
2. Abordarea politică a reformei economice agricole 22
3. Abordarea legislativă a reformei economice din agricultura maghiară ... 23
4. Schimbări structurale 24
5. Tendinţe în restructurare 25
6. Tendinţe privind formarea pieţei funciare 26
III. UCRAINA ÎN TRANZIŢIE 28
1. Reforme de piaţă orientată 28
2. De la trecut la viitor 29
3. A implementa denaţionalizarea şi privatizarea pe o cale civilizată 29
4. Politicile monetare şi de credit 31

I. MODELUL RUSESC DE REFORMĂ AGRARĂ

Rusia, chiar amputată de fostele sale colonii, pe care le-a răsfăţat cu denumirea de republici unionale, rămâne în continuare o ţară colosală, atât ca teritoriu şi resurse naturale, cât mai ales ca problematică social-economică şi politică actuală. Astăzi, această problematică este dominată de două mari împrejurări istorice simultane: de intrarea Rusiei în perioada postimperială şi, totodată, de parcurgerea tranziţiei la un nou sistem socioeconomic şi politic. În aceste condiţii, cercetarea modelului rusesc de reformă economică devine, fără îndoială, un exerciţiu de mare complexitate şi, implicit, de mare atractivitate ştiinţifică.

Judecându-i această experienţă după comunicarea[1] prezentată la Conferinţa Internaţională despre Reformele economice în ţările în tranziţie (Chişinău, 12-13 iunie 1996), ca şi după intervenţiile făcute pe parcursul dezbaterilor, rezultă că specialiştii acestei ţări continuă cu asiduitate să descifreze soarta care îi aşteaptă la capătul tranziţiei, capăt, care, din păcate, încă nu se vede. Analiştii sunt preocupaţi să dezbată cu precădere filosofia următoarelor probleme mari ale tranziţiei: a) Ce caracter să aibă noul sistem social-economic menit a-l înlocui pe cel vechi? De ce proprietate privată şi nu proprietate de stat asupra pământului agricol? şi b) De ce restructurare, şi nu simplă privatizare a întreprinderilor agricole?

Toate aceste probleme, exprimând dramaticele rupturi social-economice şi politice faţă de trecut, capătă inevitabil un caracter fundamental pentru tranziţia şi viitorul ţării. Este firesc, de aceea, ca demersurile pentru decriptarea lor să genereze ample discuţii, însoţite, de regulă, şi de o enormă încărcătură de contradicţii şi dileme. Dilemele conştiinţei însă par a fi cele mai dureroase şi mai greu de suportat. De pildă, pentru ruşi, de sus până jos, pare de neînţeles de ce sistemul instaurat în 1917, care a făcut din Rusia o putere mondială de primă mărime şi care, după ce a îngropat definitiv speranţele de dominaţie mondială ale lui Hitler şi a ajuns într-un stadiu când nimic nu mişca în lume fără ştirea Moscovei, trebuie să recunoască acum, după 73 de ani, nu fără umilinţă, cu totul alte adevăruri: că, de fapt, au născut un sistem handicapat, un monstru condamnat la moarte, prin implozie. Implozia a avut loc, iar sistemul ca atare a fost aruncat la coşul de gunoi al istoriei. Să recunoaştem că o asemenea întrebare şi un astfel de deznodământ tulbură multe conştiinţe de pretutindeni şi, cu atât mai mult, în Rusia imperială.

Subliniem acest moment psihologic - fără pretenţia de a-i fi descris întreaga încărcătură dramatică - fiindcă dilema pe care o generează pe planul conştiinţei o întrezărim în spatele tuturor discuţiilor şi interogărilor care privesc

---

[1] *Dr. Evghenia Serova, Principalele rezultate ale reformei agrare în Rusia în 1992-1995 (comunicare).*

viitorul societăţii ruseşti. Deşi este pregătit încă de pe acum, ca parte a prezentului, acest viitor pare încă neclar. Unii se pronunţă pentru economia socialistă de piaţă, descentralizată, inspirându-se cu argumente din teoria mai veche a lui Lange-Lerner-Teylor; alţii cred în virtuţiile unei economii mixte, plurisectoriale; în fine, se întâlnesc şi opinii că economia de piaţă occidentală reprezintă profilul viitorului dorit. Diversitatea părerilor ni se pare cu totul firească.

O înţeleaptă cugetare, veche de când lumea, spune că înainte să porneşti la drum trebuie să ştii unde vrei să ajungi; altfel umbli în zadar. Din acest punct de vedere, specialiştii ruşi participanţi la conferinţă vor ca ţara lor să ajungă la un sistem, numit de ei "economie de piaţă orientată". Unui asemenea sistem, i se subordonează şi transformările din agricultură.

Părerile specialiştilor însă sunt şi mai divizate, mergând până la opoziţie între ele, atunci când se încearcă a răspunde la întrebarea: De ce proprietate privată şi nu proprietate de stat asupra pământului agricol? Se pare că în Rusia cultul ancestral al proprietăţii colective asupra pământului nu şi-a dat încă ultimul suspin. Dimpotrivă, acest cult, cu ascendenţă ombilicală directă la experienţa Mirului, a fost chiar întărit de existenţa de peste 70 de ani a colhozurilor. Aceasta ar putea explica de ce ţăranul rus nu doreşte proprietate privată asupra pământului şi nici să iasă afară din colectiv, pentru a se aventura în organizarea unei gospodării individuale proprii. Pentru ţăranul rus, legătura sa cu proprietatea colectivă şi obştea sătească are aceeaşi importanţă ca pentru Anteu legătura sa cu pământul. Nu mai vorbim de ţăranul de rit mahomedan, din Federaţia Rusă[1] sau din fostele republici unionale , care este şi mai ferm în credinţa, că "pământul este al lui Alah!". În condiţiile unei asemenea psihologii este inevitabil să se pună întrebarea: De ce privatizare şi nu proprietate de stat asupra pământului?

Cei care se opun proprietăţii private asupra pământului nu se opun însă şi economiei de piaţă. Ei argumentează că o asemenea economie este posibilă şi în condiţiile menţinerii proprietăţii de stat, folosind însă diferite scheme de aranjamente privind dreptul de folosinţă a pământului (arendări, concesionări). De altfel, asemenea experienţe sunt bine cunoscute în cazul unor ţări ca Israel şi Olanda, ale căror economii de piaţă se sprijină larg pe dreptul de arendare a proprietăţii funciare de stat. Înstrăinarea dreptului de folosinţă a pământului, prin arendare sau concesie, asigurând posesia şi comercializarea acestuia, de

---

[1] *Mirul - era o comunitate sătească de tip slav, din vechia Rusie Ţaristă, caracterizată prin proprietatea colectivă asupra pământului, pe care îl repartiza în loturi pentru folosinţă pe timp determinat, între familiile obştei. În cadrul Federaţiei Ruse, 10 minorităţi naţionale nu recunosc proprietatea privată asupra pământului. În ţări ca: Azerbaidjian, Kazahstan, Kîrgîzstan şi Uzbekistan, întregul pământ rămâne proprietate de stat.*

regulă, pe termen lung, creează astfel un element al cărui comportament nu se deosebeşte în esenţă de proprietatea privată asupra pământului.

Să descifrăm acum, tot pe scurt, şi a treia interogare: De ce restructurare şi nu simplă privatizare a întreprinderii agricole? Dacă privatizarea în agricultură reprezintă transferul proprietăţii din mâna statului sau colectivului în mâna particularilor, restructurarea reprezintă reforma politicii agricole, reforma întreprinderii şi retehnologizarea. Rezultă, aşadar, că cele două concepte au un conţinut distinct. Această distincţie apare mai clară în cazul reformei industriale. Aici deşi privatizarea constituie o prioritate în programul general de reformă, se poate opri, în principiu, la transferul de proprietate, lăsând restructurarea în sarcina noilor proprietari. Ca urmare, programul de reformă poate să nu cuprindă, ca o trăsătură a lui, şi restructurarea la nivel de întreprindere.

În schimb, în agricultură, programul de reformă trebuie să cuprindă în mod obligatoriu, pe lângă privatizare şi restructurarea, ca părţi indispensabile ale sale. De unde vine această cerinţă, distinctă, de industrie? Pentru a o înţelege este necesar să ne întoarcem la rădăcina proceselor. Iniţial, există în agricultură sovhozuri şi colhozuri care, în vederea privatizării, sunt transformate în societăţi pe acţiuni. Privatizarea lor înseamnă transferul acţiunilor în mâna particularilor. Până aici lucrurile se petrec ca în industrie. De aici încolo însă apele se despart. Astfel, dacă în întreprinderea industrială proprietatea se separă de muncă, iar managementul se separă şi de muncă şi de proprietate, fiind încredinţat unor specialişti capabili de performanţă, în agricultură, această separaţie, de regulă, nu există, mai ales în colhozuri, fiindcă acţionarii sunt proprietari şi lucrători, iar uneori chiar manageri. Rezultă, în final, un fel de firmă cu management bazat pe munca proprietarilor.

Teoria economică furnizează suficiente argumente că o asemenea unitate - în care managementul, nefiind separat de muncă şi de proprietate şi încredinţat unor specialişti de performanţă, ci exercitat de operatorii înşişi - nu poate deveni un agent economic de piaţă competitiv, fiind condamnată la faliment. În schimb, întreprinderea industrială, separând managementul de muncă şi proprietate, poate deveni performantă. Capacitatea de performanţă competitivă a managementului este un prim argument. Un al doilea argument, privit tot comparativ cu întreprinderea industrială, ar veni din sfera altor mecanisme interne de funcţionare a întreprinderilor agricole. Este vorba de faptul că aceste întreprinderi, chiar mari fiind, cum este cazul sovhozurilor şi colhozurilor privatizate prin transferul de acţiuni către lucrătorii proprii, fiind deţinute şi acţionate în colectiv de grupuri de oameni, nu pot fi competitive din cel puţin două motive: a) calitatea mai scăzută a muncii decât în industrie, ceea ce va genera o productivitate mai redusă şi un cost mai ridicat şi b) stimulentele şi responsabilităţile colective în întreprinderile privatizate, deşi sunt mai puternice decât în colhoz şi sovhoz -tipurile iniţiale de întreprinderi - rămân totuşi mult mai slabe decât cele individuale. La acestea s-ar adăuga, pe planul efectelor de antrenare, apelul la credite din partea statului, ceea ce înseamnă obligarea

acestuia să acorde credite neperformante sau slab performante, agravând şi deficitul bugetar.

Aşadar, simplul transfer de proprietate sub formă de acţiuni către membrii şi salariaţii fermelor de stat şi colective, cum observă şi alţi economişti, nu poate crea automat şi direct unităţi de producţie viabile şi competitive. De aici, şi necesitatea ca noii proprietari să opereze schimbări la nivel de întreprinderi agricole, mai profunde decât în cele industriale. Pentru aceasta, programele de reformă în agricultură sunt completate cu prevederi legislative şi mecanisme speciale, în temeiul cărora proprietarii să poată crea noi entităţi agricole, individualizate, fie în cadrul fostelor ferme, fie prin ieşirea din ele. În acest fel, privatizarea, ea însăşi un element de restructurare a proprietăţii, nu încheie procesul de reformă, ci îl continuă, atât cu restructurarea întreprinderii (exploataţiei agricole şi a producţiei agricole), cât şi cu retehnologizarea.

Ne-am referit mai sus la câteva aspecte de teorie şi practică economică privind privatizarea şi restructurarea în agricultură, aspecte care, deşi sunt pornite din experimentul agricol rus, sunt valabile, într-un fel sau altul, şi pentru agriculturile altor ţări din fostul spaţiu sovietic. Ele însă nu epuizează, nici pe departe, întreaga varietate şi complexitate a experimentului rusesc. Comunicarea doamnei Serova, remarcabilă prin conţinut şi capacitate de sinteză, ne ajută să înţelegem mai cuprinzător şi mai profund acest nou experiment istoric.

1. Conţinutul şi caracteristicile reformei agrare ruse

Iniţiată de reforma economică în general, reforma agrară rusă, propunându-şi inserţia mecanismelor de piaţă în agricultură, a stat sub semnul a trei obiective fundamentale: creşterea eficienţei, slăbirea bugetară şi îmbunătăţirea traiului în întregul mediu rural.

Reforma agrară a debutat cu crearea condiţiilor necesare formării fermelor de tip familial. Primii entuziaşti, care au îndrăznit să-şi taie ombilicul de legătură cu colhozul şi sovhozul, au primit un lot de pământ de 0,6-1 ha, în arendă. Acesta a fost un prim moment.

A urmat apoi un al doilea moment: trecerea lotului arendat în stăpânire pe viaţă, cu drept de moştenire şi alte drepturi reale, în afară de dreptul de a-l vinde sau a-l gaja. Din acest moment forţele nomenclaturiste ale colhozurilor şi sovhozurilor, văzându-şi ameninţate poziţiile conducătoare, îşi arată colţii nemulţumirii şi încep conflictele sociale la sate. Reforma, iniţiată şi susţinută de sus, întâmpină adversari redutabili jos, la nivel de unităţi.

Părerea generală era atunci, în 1991, că în marea sa majoritate, ţăranul rus nu se dă în vânt după proprietatea privată şi pentru desprinderea sa din colectiv. Analizele arătau că doar 10-15% din ţărani doreau gospodărie independentă şi să iasă din colhoz sau sovhoz. În faţa acestei situaţii s-a hotărât, tot de sus, transformarea acestor unităţi în agenţi economici (subiecte) de piaţă. Cum? Prin reorganizarea tuturor colhozurilor şi sovhozurilor, până la sfârşitul anului

1991. Conţinutul acestei reorganizări, care reprezintă bazele generale ale etapei actuale a reformei economice în agricultura Rusiei, constă în următoarele:

a. transmiterea averii colhozurilor şi sovhozurilor în proprietatea colectivă a personalului lucrător şi a pensionarilor din unităţile amintite;
b. colectivele de întreprinderi au primit în proprietatea lor, cu titlu de proprietate colectivă întregul pământ[1], precum şi toate fondurile create de munca lor până atunci;
c. transferul de proprietate a fost gratuit şi fără condiţii;
d. pământul şi celelalte fonduri primite de colective s-au transformat în cote-părţi (un fel de părţi sociale cu valoare de acţiune), fiind apoi împărţite între membrii colectivului de lucrători şi pensionari. Pământul s-a împărţit acestora în mod egal, iar cealaltă parte a averii colective, calculată valoric, s-a împărţit corespunzător anilor lucraţi în gospodărie;
e. proprietarii cotelor-părţi au dreptul, conform legislaţiei, să hotărască singuri asupra viitorului lor. Astfel, ei pot să-şi ia cotele-părţi în natură şi să iasă din colhoz sau sovhoz, întemeind gospodării proprii, independente sau pot lăsa aceste părţi în gospodăria colectivă, rămânând în ea să lucreze, fără însă a-şi pierde dreptul de proprietate privată asupra părţilor amintite;
f. cotele-părţi de pământ primite erau de 6-10 ha de persoană. Pentru a evita fragmentarea, s-a prevăzut posibilitatea de a vinde sau arenda cotele-părţi de pământ în cadrul colhozului sau a sovhozului. În urma acestei posibilităţi, ţăranul doritor să-şi creeze o fermă proprie poate spori lotul său iniţial, cumpărând sau arendând cotele-părţi de teren de la vecinii săi. În felul acesta, problema posibilităţii fermierului de a-şi asigura terenul necesar exploatării sale, a încetat să fie problema-cheie în satul rusesc.

2. Principalele rezultate ale reformei agrare ruse, până în 1995

Reforma agrară cuprinde toate laturile existenţei şi funcţionării sectorului agricol: restructurarea proprietăţii, exploataţiei şi producţiei; dezetatizarea şi descentralizarea deciziei economice; liberalizarea preţurilor şi alocarea resurselor, în funcţie de pulsaţiile lor; crearea cadrului legislativ şi instituţional al mediului economic de piaţă, prin stabilirea corectă a "regulilor de joc" ale agenţilor economici, redefinirea rolului statului, în concordanţă cu mecanismul descentralizat al economiei de piaţă. Nu avem "materie primă" pentru toate aceste aspecte, însă cele pentru care dispunem de informaţia necesară sunt suficient de

[1] *Reamintim că pământul a fost proprietate de stat, in baza actului de naţionalizare din 1917 şi transferat in folosinţă permanentă şi gratuită colhozurilor şi sovhozurilor.*

semnificative pentru a putea face o evaluare a stadiului actual al reformelor în agricultură.

2.1. Reorganizarea colhozurilor şi sovhozurilor

Neîndoielnic, reorganizarea celor 27 mii de colhozuri şi sovhozuri reprezintă capul de afiş al reformei în agricultura rusă. Întinsă pe durata a doi ani, 1991-1992, reorganizarea a deschis în faţa unităţilor amintite mai multe posibilităţi. Dintre acestea, trei sunt mai importante: a) transformarea lor în societăţi pe acţiuni sau societăţi cu răspundere limitată; b) convertirea lor în cooperative de producţie, în care se recunoaşte dreptul de proprietate privată asupra cotei-părţi şi c) păstrarea vechiului statut. Au existat şi alte opţiuni de importanţă mai redusă.

Indiferent de denumire - foarte împestriţată, de altfel -, colhozurile şi sovhozurile au fost toate transformate. Cele mai multe au fost convertite în unităţi de tip asociativ, în care fondurile aparţin colectivului care le-a împărţit sub formă de cote-părţi membrilor şi pensionarilor săi. Conducerea - consiliul şi preşedintele - este eligibilă (un membru, un vot); profitul obţinut se împarte după muncă, şi nu după părţile sociale (cote - părţi). În noile structuri exploataţionale se întâlnesc şi societăţi pe acţiuni, dar sunt încă foarte rare, deocamdată, cu tendinţă de restrângere.

Tabelul nr. 1 - Reorganizarea colhozurilor şi sovhozurilor în Rusia, după forma de opţiune

Forma de opțiune	1993	1994
1. Numărul de unități reînregistrate, în % din cele existente	77	95
2. Numărul unităților care și-au păstrat statutul anterior, în % din unitățile înregistrate	35	34
3. Numărul unităților reorganizate în următoarele forme: în % din total înregistrate		
a) Societăți pe acțiuni deschise	1,7	1,1
b) Asociații cu răspundere limitată	43,4	47,2
c) Cooperative de producție	8,4	7,4
d) Asociații de gospodării țărănești	3,8	3,8
e) Unități cumpărate de întreprinderile industriale și de alte întreprinderi	1,8	1,7

Încercând să preîntâmpine opoziţiile conflictuale faţă de reorganizarea colhozurilor şi sovhozurilor, guvernul a hotărât ca procedeele acestui proces să fie voluntare, iar unităţile care nu voiau reorganizarea, să-şi păstreze statutul anterior. Este semnificativ că în această situaţie se aflau peste o treime din unităţile agricole. Păstrarea statutului anterior însă este formală, doar ca denumire, şi nu de esenţă. Căci, în realitate şi aceste unităţi au acceptat să preia pământul şi celelalte fonduri în proprietate colectivă şi să o împartă în cote părţi între membrii şi pensionarii lor.

2.2. Crearea sectorului privat în agricultura Rusiei

În actuala lui configuraţie, sectorul privat agricol al Rusiei cuprinde fermele private şi gospodăriile auxiliare personale. Cele mai mari "chinuri ale facerii" le întâmpină însă ferma particulară. Dorită de unii care, instinctual sau raţional, simt pulsaţiile istoriei, repudiată de alţii, proveniţi mai ales din pătura nomenclaturistă a ruralului rusesc şi, în fine, aşteptată de cei mai mulţi, încă nehotărâţi, aşteptând limpezirea apelor, ferma particulară, nu numai că a apărut deja, dar se află şi în plină ofensivă, impunându-şi legitimitatea.

Legea Fermelor Private din noiembrie 1990 reprezintă certificatul de naştere al fermei particulare ruse, iar 1991, anul său de naştere. Până în 1995 se organizaseră deja 280 mii de gospodării private, faţă de 49 mii în 1991. Ele au în medie câte 42 ha, iar ponderea lor în totalul terenurilor agricole ale ţării a sporit de la 0,8 la 5% în perioada amintită.

Tabelul nr. 2 - Evoluţia fermelor particulare în agricultura Rusiei în perioada 1991-1995

Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995
1. Număr de gospodării fermiere, mii	49	182	270	279	280
2. Suprafaţa agricolă					
medie de gospodărie (ha)	41	42	43	42	42
3. Ponderea gospodăriilor în					
suprafaţa agricolă a ţării, în%	0,8	3,4	4,9	5,0	5,0
4. Ponderea producţiei fermierilor privaţi în total producţie agricolă, din care:					
a) cereale total	0,2	2,1	5,2	5,1	4,7
b) floarea soarelui	0,4	5,8	9,9	10,2	12,3
c) sfeclă de zahăr	0,03	2,0	3,9	3,5	3,8
d) cartofi	0,3	0,8	1,0	0,9	0,9
e) carne (greutate vie)	0,1	0,7	1,1	1,4	1,7
f) lapte	0,1	0,5	1,1	1,3	1,5

În aprecierea evoluţiei acestor ferme se impune să ţinem seama de faptul că formarea lor nu găseşte în Rusia un drum gata pietruit şi că, dimpotrivă, acest drum este plin de capcane şi de rău voitori care dispun încă de multă forţă de obstrucţie. În aceste condiţii, evoluţia fermelor private, pe întreaga perioadă 1991-1995, pare totuşi destul de energică. Deocamdată, ele au o pondere încă mică în producţia naţională; dispun însă de mare operativitate şi capacitate de a reflecta cererea de produse, ceea ce le conferă un important rol "catalizator al pieţei agricole reale".

Se constată, de asemenea, o frânare a creşterii sectorului privat agricol între anii 1993-1995, fenomen pe care specialiştii ruşi îl atribuie următoarelor împrejurări: a) cei 10-15% dintre ţăranii care au dorit şi au ieşit din colhozuri şi sovhozuri întâmpină multe greutăţi în funcţionarea fermelor întemeiate de ei, greutăţi multiplicate de lipsa ajutorului promis din partea statului şi b) populaţia sătească pare de o asemenea calitate încât nu se încumetă să manifeste iniţiativă şi curaj pentru a întemeia şi conduce gospodării independente, cât de cât comerciale.

O componentă importantă a sectorului privat agricol din Rusia o constituie gospodăriile personale auxiliare ale membrilor unităţilor agricole colective. Practic, toţi rezidenţii rurali au primit pământ ca loturi gospodăreşti, întâi în folosinţă, apoi în proprietate deplină. Aceste loturi gospodăreşti variază între 0,6-1 ha, în funcţie de condiţiile locale. Crescând suprafaţa atribuită pentru gospodăriile auxiliare, a crescut şi importanţa lor economică în agricultură; au fost înlăturate toate restricţiile în acest sector, însă el continuă să existe în umbra gospodăriilor colective. Înlăturându-se "prima poruncă a colhozurilor", anume livrarea de produse agricole către stat în mod obligatoriu şi prioritar faţă de alte nevoi, gospodăriile colective au posibilitatea acum să repartizeze lucrătorilor lor cantităţi sporite de produse, fie ca plată în natură, fie vândute la preţuri avantajoase. Evident, pe acesta cale se întăreşte gospodăria auxiliară.

Se discută deseori despre posibilitatea transformării în masă a gospodăriilor personale auxiliare în ferme private. Se apreciază că o asemenea posibilitate poate veni numai de la o constrângere generată de o conjunctură economică externă nefavorabilă. În orice caz, psihologic vorbind, caracterul individual al activităţii în cadrul gospodăriei personale auxiliare pregăteşte separarea acesteia de gospodăria colectivă şi transformarea ei în fermă privată.

Tabelul nr. 3 - Ponderea gospodăriilor personale auxiliare în producţia unor produse agricole: în%

	Cartofi	Legume	Carne	Lapte
1991	72	46	31	26
1995	90	73	48	42

Ponderea crescută a gospodăriilor auxiliare în producţia principalelor produse agricole justifică aprecierea că, treptat, se formează o nouă structură agrară bazată, în principal, pe proprietatea privată asupra pământului.

3. Drepturile de proprietate şi circulaţia pământului

Ca urmare a tuturor transformărilor de până acum s-a creat o situaţie contradictorie a proprietăţii funciare, în sensul separării proprietarilor de utilizatorii pământului. Astfel, proprietarii pământului sunt colectivele marilor colhozuri şi sovhozuri, iar utilizatorii lui sunt întreprinderile agricole (societăţii pe acţiuni, asociaţii cu răspundere limitată, cooperative de producţie, asociaţii agricole ţărăneşti etc.). Din cauza insuficienţelor privind reglementarea juridică a relaţiilor dintre proprietari şi utilizatori, proprietarii înstrăinează, de regulă, gratuit utilizarea pământului, fără vreun contract convenit de plată a arendei. Utilizatorii plătesc doar impozitul agricol cuvenit suprafeţelor folosite. Pe de altă parte, absenţa contractului de arendare creează o situaţie nesigură pentru utilizatori, fiindcă proprietarii pot oricând să-şi retragă loturile (cota-parte din proprietatea comună). Această situaţie este apreciată de specialiştii ruşi ca un rezultat al reducerii până la capăt a reformelor, purtând astfel un caracter tranzitoriu.

În continuarea reformelor în agricultură se pune problema rezolvării juridice a drepturilor proprietarilor şi ale utilizatorilor şi libera circulaţie a cotelor-părţi agricole, astfel încât să ducă la acumularea proprietăţii funciare în mâinile celor care pot lucra efectiv pământul. În această privinţă se pare că un rol cheie va reveni organizării gospodăriilor fermiere în jurul marilor colhozuri şi sovhozuri, atrăgând micile cote-părţi private din aceste unităţi.

Pentru rezolvarea contradicţiei amintite unii propun ca pământul pe care îl lucrează întreprinderile agricole să li se fixeze acestora în proprietate, ca persoană juridică. Un asemenea demers însă ar duce la exproprierea tuturor acelor proprietari de cote-părţi, care acum 2-3 ani le-au adus în întreprinderile colective. Din această cauză, o asemenea rezolvare nu este acceptabilă nici social-politic, nici economic. Pe lângă nedorita expropriere, ea ar bloca şi libera circulaţie a pământului, scoţând astfel, cel mai important mijloc de producţie agricol din mecanismele de piaţă de alocare a resurselor.

Reforma agrară a Rusiei are încă multe şi complicate probleme de rezolvat. Acum, centrul de greutate al preocupărilor constă în crearea unei infrastructuri de piaţă adevărată necesară producătorilor agricoli şi în elaborarea unei politici guvernamentale care să favorizeze instituţionalizarea mecanismelor economice de piaţă. Doctrinarii ruşi consideră că ţara lor are nevoie de un nou sistem economic, dar nu unul oarecare, ci de unul pe care îl numesc "economie de piaţă orientată". Căci, numai o asemenea economie poate să stimuleze libera iniţiativă şi interesul personal, ferindu-i totodată de a veni în contradicţie cu interesul general al societăţii. Aceasta înseamnă, mai concret,

promovarea şi protejarea atât a intereselor producătorilor, cât şi ale consumatorilor.

Rezolvarea acestui deziderat, începută din 1992-1993, a cuprins simultan două fronturi: reforma instituţională a sectorului agrar şi dezvoltarea relaţiilor funciare. Astfel, s-a confirmat proprietatea privată asupra pământului şi asupra celorlalte fonduri, sub formă de cote-părţi, cu dreptul ieşirii din colectiv şi al constituirii de ferme individuale; treptat, privind viaţa, arenda şi gajul, începe formarea pieţei funciare. Esenţial, după specialiştii ruşi, este că pământul capătă valoare şi devine capital. Există încă multe neclarităţi în această transformare, mai ales legislative, dar esenţial este că circuitul pământului s-a pornit deja, tinzând spre formarea pieţei funciare.

4. Alte probleme privind mediul economic de piaţă al agriculturii

Alături de piaţa pământului a început formarea şi a celorlalte pieţe agricole: a factorilor de producţie şi a principalelor produse agricole. În acest domeniu sunt de reţinut câteva procese mai importante.

4.1. Liberalizarea preţurilor

Practic, preţurile sunt astăzi liberalizate deplin la produsele agroalimentare. Vom reţine însă consecinţele zăgăzuite anterior în chingile planificării centralizate; preţurile, odată liberalizate, au scăpat ca din puşcă, sporind în scurt timp de câteva ori, iar în câţiva ani de mii de ori. Ca urmare, puterea de cumpărare a scăzut în mod brutal, ceea ce a dus şi la scăderea cererii de produse alimentare şi agricole. Apariţia şomajului şi diferenţierea populaţiei au afectat şi ele cererea amintită. Sectorul agricol, deşi a umflat şi el preţurile produselor sale, s-a trezit căzut între aceste disparităţi de preţuri, amputându-şi serios resursele financiare, deci şi şansele de creştere.

4.2. Liberalizarea pieţei agroalimentare

Înainte piaţa internă agroalimentară era o piaţă închisă şi controlată administrativ. Din această cauză, producţia naţională alimentară şi agricolă nu dispunea de o capacitate concurenţială de piaţă. Prin liberalizare, producţia naţională încearcă astăzi presiuni mari din partea importurilor agroalimentare, producătorii agricoli fiind în pericol chiar să piardă pieţele interne ale unor produse.

4.3. Liberalizarea creditului şi a dobânzilor

Ca urmare a nivelului înalt al inflaţiei, în domeniul creditelor au apărut două tendinţe: dobânzi înalte şi termene scurte. Ambele tendinţe sunt contrare

nevoilor agriculturii, caracterizată prin cicluri anuale sau mai lungi de producţie şi coeficienţi ai termenilor de recuperare a investiţiilor mai mari.

4.4. Înlocuirea sistemului de achiziţii de stat şi al repartiţiilor centralizate de resurse pentru agricultură, cu structuri noi de piaţă

Procesul este lent şi greoi, dar avansează continuu. Anul 1994 a fost ultimul an al achiziţiilor de produse agricole de către stat. Doar în cazul grâului s-au mai păstrat unele achiziţii guvernamentale pentru constituirea unor fonduri federale şi zonale. A fost înlăturată şi redistribuirea centrală (repartiţii planificate) a resurselor pentru agricultură. Este vorba aici de liberalizarea inputurilor industriale ale agriculturii şi a preţurilor produselor agricole. În principiu, această liberalizare era de bun augur. În practică însă, ea l-a lăsat pe producătorul agricol descoperit în faţa tendinţelor monopoliste ale întreprinderilor industriale din amonte şi din aval de agricultură.

5. Tendinţe de spargere a monopolului industrial

Producătorul agricol este lovit de acest monopol şi când îşi cumpără produsele necesare de la întreprinderile industriale şi când vinde produsele sale întreprinderilor din industria alimentară şi uşoară. Dacă întreprinderile industriale producătoare pentru agricultură (energie, tractoare, îngrăşăminte etc.), folosindu-se de poziţia lor de monopol, scumpesc inputurile industriale ale agriculturii, întreprinderile industriale care prelucrează materia primă agricolă, folosindu-se şi ele de monopolul lor, acţionează invers, menţinând cât mai scăzute preţurile pe care le plătesc ţăranului. În ambele ipostaze producătorul agricol, prins în menghina preţurilor, pierde numai din cauza prezenţei monopolului. Este evident că numai privatizarea şi crearea mediului concurenţial pot înlătura monopolul şi normaliza relaţiile dintre agricultură şi industrie. Experienţa Rusiei în acest domeniu ne oferă o încercare de spargere a monopolului prin privatizare: întreprinderile agricole au primit dreptul de a obţine pachetul de acţiuni de control al unei întreprinderi din industria alimentară care se privatizează, proporţional cu livrările respective de produse agricole. Experimentul însă nu a dat rezultatele dorite.

6. Menţinerea, deocamdată, a subvenţiilor agricole

Nivelul subvenţiilor în agricultura rusă este înalt: ele reprezintă (1995) 20% din cheltuielile bugetare pentru economia naţională, în timp ce ponderea agriculturii în PIB este de numai 6%. Cele mai mari subvenţii sunt acordate zootehniei şi păstrării fertilităţii solului. Problema esenţială este acum eficienţa subvenţiilor. Din păcate, multe din acestea, pur şi simplu, nu ajung la producător sau ajung, dar atât de târziu, încât se devalorizează complet. Este

neîndoielnică un colos agrar ca cel al Rusiei, pornit din premisele celor mai severe structuri colectiviste cunoscute în lumea exsocialistă, până să ajungă la structurile proprietăţii private şi ale economiei de piaţă, va trebui să parcurgă încă un drum lung şi extrem de complicat, în care transformările de ordin material se cer completate cu cele, şi mai complicate, de ordin mental şi comportamental al oamenilor. Transformările sunt radicale, au început deja, cale de întoarcere nu există!

Prezentăm, în final, două casete în care cititorul poate să cunoască, în stilul telegrafic, atât de îndrăgit astăzi, pe de o parte, legislaţia de bază a reformei economice şi a privatizării în agricultura rusă, iar pe de altă parte, principalele elemente care dau conţinut acestor istorice transformări.

Caseta nr. 1 - Legislaţia reformei economice şi a restructurării agriculturii Ruse

1. Legea reformei funciare (noiembrie, 1990)
2. Legea fermelor private (noiembrie, 1990)
3. Codul funciar (aprilie, 1991)
4. Decret privind implementarea legii reformei funciare (decembrie, 1991)
5. Adoptarea noii Constituţii (decembrie, 1993)
6. Decret privind reglementarea relaţiilor funciare şi dezvoltarea reformei agrare (octombrie, 1993)
7. Cu privire la transformarea agrară în provincia Nijnii Novgorod (aprilie, 1994)
8. Cu privire la reformarea întreprinderii agricole, în lumina experienţei din provincia Nijnii Novgorod (iulie, 1994)
9. Noul Cod Civil (octombrie, 1994)
10. Rezoluţia nr.96 privind procedura pentru realizarea drepturilor proprietarilor de cote-părţi de pământ si fonduri (februarie, 1995)

Caseta nr.2 - Principalele trăsături ale privatizării pământului agricol în Rusia

Procedee de distribuire a pământului	Restricţii asupra mărimii gospodăriilor	Cumpărarea sau vânzarea de pământ
1. Toţi rezidenţii rurali primesc loturi de pământ pentru gospodărie; privatizarea loturilor gospodăreşti	Mărimea loturilor atribuite gospodăriei auxiliare este limitată de condiţiile locale, de regulă între 0,6-1 ha	Nici un moratoriu asupra vânzărilor de pământ până la Decretul prezidenţial din octombrie 1993; legislaţia permanentă menţionează 10 ani moratoriu, exceptând loturile gospodăreşti
2. Pământul fermelor colective	Suprafaţa terenului	

şi de stat este privatizat prin distribuţie de cote-părţi din el membrilor si lucrătorilor, in-clusiv pensionarilor şi funcţionarilor din serviciile sociale	proprietate privată liberă în fermele private este bazată pe "cota districtuală" (raportul dintre pământ şi numărul de beneficiari în fiecare district) şi variază între 20-200 ha; terenul suplimentar poate fi arendat sau cumpărat fără limită	
3. Pământul poate fi scos din colective de către individuali cu părţile lor de teren pentru a porni o fermă privată		
4. Atribuire liberă de loturi de pământ în proprietate privată, alocate din rezerva de stat oricărui cetăţean care doreşte să pornească o fermă privată	Zece republici autonome a minorităţilor naţionale nu recunosc proprietatea privată asupra pământului	
5.Arendarea pământului de stat înainte de atribuire în proprietatea privată		

II. EXPERIMENTUL MAGHIAR DE PRIVATIZARE ÎN AGRICULTURĂ

Modelul maghiar de agricultură socialistă a cunoscut anumite elemente ale economiei de piaţă înainte de tranziţie, datorită unei importante reforme economice din 1968. Deseori, acest model era considerat "un sector relativ reuşit" al economiei naţionale şi mulţi experţi conchideau că structura însăşi era viabilă[1]. Cu toate acestea, adevărata tranziţie la economia de piaţă a fost declanşată în 1988; ea a antrenat după sine şi agricultura, pentru a-i integra forţele pieţei. Specialiştii apreciază că tranziţia a zdruncinat profund agricultura, că transformările creează mari conflicte şi că "schimbarea structurii formelor de agricultură a fost unul din cele mai dăunătoare procese ale tranziţiei"[2].

1. Structura agrară înainte de tranziţie

Cu toate că avea unele elemente particulare, agricultura maghiară se caracteriza, în general, ca şi în celelalte ţări socialiste europene, prin aceeaşi structură de proprietate şi exploataţie: predominanţa fermelor mari, de stat şi colectiviste, la care se adaugă şi un sector privat. Dimensiunile statistice ale celor trei sectoare se pot vedea în datele de mai jos (tabelul nr. 1).

Privite comparativ, rezultă că între sectoare existau puternice diferenţieri atât la alocarea factorilor de producţie, cât şi la eficienţa utilizării acestora. Fermele de stat erau cel mai bine situate: producţia lor/ha era peste dublul (2,09 ori) celei din fermele colective şi doar de 1,15 ori mai mare decât in sectorul privat, iar productivitatea muncii (producţie/persoană ocupată) era mai mare de 1,5 ori şi, respectiv, de 1,8 ori mai mare decât în celelalte ferme colective şi private. Dacă corelăm aceste date cu dotarea cu fonduri fixe -149,4 mii Fts/ha în fermele de stat, 75,2 mii Fts/ha în fermele colective şi 73,2 mii Fts/ha în fermele private - rezultă că dotarea tehnică, respectiv mecanizarea era net superioară în fermele de stat, ceea ce ar explica şi eficienţa lor superioară în utilizarea pământului şi a forţei de muncă.

Sectorul colectiv agricol era predominant, deţinând între 57,2% şi 71% din factorii de producţie fundamentali: pământ, forţă de muncă şi fonduri fixe. El însă constituie veriga cea mai slabă a agriculturii maghiare. Faptul este demonstrat de producţia la ha mai mică până la de două ori decât în celelalte sectoare.

---

[1] *Tibor Ferenczi, Privatizarea agricolă în Ucraina. Comunicare la Conferinţa internaţională cu tema: Reformele economice în ţările în tranziţie, Chişinău, Republica Moldova, 12-13 iunie 1996*

[2] *Op.cit.*

Tabelul nr. 1 - Structura exploataţilor agricole şi eficienţa lor economică în Ungaria, în 1988[1]

Indicatori	Total agricultură	Din care, sectoarele		
		stat	colectiv	privat
I. Indicatori macrogenerali				
1. Nr. de unităţi agricole	138883	133	1253	1435000
2. Suprafaţa agricolă, mii ha	5129	650	3442	837
3. Persoane ocupate, mii	885,1	125,7	506,6	252,8
4. Fonduri fixe, mld.Fts.	396,1	97.1	273,7	61,3
5. Producţia globală agricolă, mld.Fts.	473,6	98,8	264,6	110,2
II. Eficienţa economică				
Valoarea producţiei la:				
- 1 ha agricol, mii Fts.	92,3	152,0	72,7	131,7
- 1 pers. ocupată, mii Fts.	535,1	786,0	522,3	436,0
- 1 F.t. fond fix, Fts.	1,19	0,98	0,97	1,80
III. Ponderea sectoarelor în:				
1. Suprafaţa agricolă	100	12,7	71,0	16,3
2. Forţa de muncă	100	14,2	57,2	28,6
3. Fonduri fixe	100	24,5	69,0	15,5
4. Producţia globală agricolă	100	20,9	55,9	23,2

Spuneam anterior că, datorită reformei economice din 1968, modelul maghiar de agricultură a cunoscut câteva elemente ale economiei de piaţă, distincte de modelele similare din celelalte ţări socialiste europene. Este vorba de următoarele: a) relaxarea corelatei plan-piaţă, prin lărgirea descentralizării deciziei economice în alocarea resurselor, diminuarea indicatorilor de plan central şi luarea în considerare a cerinţelor pieţei (cerere, preţuri etc.); b) posibilitatea fermelor colective de a arenda pământul lor celor care pot să-l lucreze mai bine; c) încurajarea sectorului privat şi integrarea lui în sistemul fermelor mari; d) crearea unor cooperative speciale, de tipul celor din economiile de piaţă în cadrul cărora membrii îşi menţineau proprietatea privată ş a. Cu toate acestea, structura agriculturii maghiare nu şi-a schimbat, în esenţă, caracterul.

Sectorul privat agricol ungar prerevoluţionar deţinea doar 16,3% din terenul agricol al ţării şi producea 23,2% din producţia agricolă naţională. El era format din 3 categorii de gospodării: a) gospodăriile auxiliare ale membrilor activi şi ale pensionarilor fermelor colective, organizate pe lotul în folosinţă personală

[1] *Indicatorii sunt alcătuiţi pe baza comunicării: Farm Privatisation in Hungary, de Tibor Ferenczi, prezentată la Conferinţa internaţională cu tema: Reformele economice in ţările in tranziţie, Chişinău, 12-13 iunie 1996.*

de 0,5 ha; b) gospodăriile individuale ale unor necolectivişti, formate din loturile de casă şi grădină, precum şi din eventualele terenuri arendate de la fermele colective; c) gospodăriile individuale care scăpaseră de colectivizare. Întregul sector privat, deşi încurajat, era integrat în marile ferme, de unde îşi procura pământ de lucru în arendă, furaje, servicii tehnologice şi sfaturi de producţie Produsele proprii erau acceptate la vânzările făcute de fermele mari.

Criza marii agriculturi socialiste. Marile ferme agricole de stat şi colective reprezentau singurele centre economice din zonele rurale; bogăţia lor determina prosperitatea comunităţii rurale. Unele schimbări produse de-a lungul timpului n-au rezolvat şi nici nu puteau rezolva problemele structurale ale agriculturii maghiare, fiindcă lăsau neatinse bazele generale ale sistemului, ca atare. În anii '80, când termenii de schimb şi bugetul de cheltuieli s-au deteriorat, iar impozitele au crescut, fermele mari au devenit tot mai incerte. Pe de altă parte, în unele sectoare, ca cel de fructe, legume, animale, ponderea sectorului privat creştea continuu. Multe colective au bancrutat, iar o foarte mare parte din cele rămase au trecut prin mari greutăţi, privind costurile şi eficienţa. S-au acumulat astfel multe contradicţii şi dileme. Marile ferme nu puteau opera în aceeaşi formă în sistemul economic de piaţă; mai ales fermele colective, care, de mult timp, băteau pasul pe loc în domeniul eficienţei factorilor de producţie. De aceea, era necesară schimbarea profundă a întregii structuri maghiare.

2. Abordarea politică a reformei economice agricole

La începutul tranziţiei s-a pus, cum era firesc, şi problema reformei agricole. Dezbaterile au reţinut două teze: lichidarea fermelor mari şi restaurarea structurilor de proprietate asupra pământului, din 1947, înainte de colectivizare. Această teză era susţinută doar de o singură formaţiune politică, Partidul Micilor Proprietari, participant, după alegerile din 1990, la coaliţia guvernamentală. Celelalte cinci partide din coaliţie acceptau dreptul de proprietate privată asupra pământului, (dreptul de a cumpăra sau de a arenda pământ, dreptul de a crea ferme agricole individuale), dar nu se gândeau să destrame în totalitate marile ferme. De ce? Pentru că, argumentau ei: a) lichidarea marilor ferme agricole ar însemna lichidarea marilor centre economice, ceea ce ar ameninţa stabilitatea economică şi socială în mediul rural; b) o mare parte a pământului ar fi alocată populaţiei neagricole; c) arendarea pământului s-ar fi generalizat în toată agricultura (deoarece majoritatea proprietarilor din 1947 sau moştenitorilor lor părăsiseră agricultura). Guvernul n-a legiferat destrămarea fermelor mari. El însă a luat măsuri pentru privatizarea şi restructurarea lor.

3. Abordarea legislativă a reformei economice din agricultura maghiară

O găsim în cadrul următoarelor acte normative: Regulile Curţii Constituţionale împotriva restituirii imediate (octombrie 1990); Legea Compensării (aprilie 1991); Legea Transformării Cooperativelor (ianuarie 1992); Legea Cooperativelor (aprilie 1992); Legea Revendicării Pământului; Legea Funciară (aprilie 1994) şi Problema Privatizării.

A fost respinsă ideea restituirii pământului foştilor proprietari, dar în locul ei a fost acceptată compensaţia. S-au emis bonuri de compensaţie în schimbul cărora proprietarii lor puteau cumpăra pământ. Petenţii puteau obţine pământul în următoarele condiţii: a) să nu-l vândă timp de 5 ani de la primire; b) să-l cultive ei înşişi sau c) să-l arendeze fermierului particular sau fermelor mari.

Cererile de cumpărare a pământului pe bonuri compensatorii erau colectate la Oficiile Regionale ale Registrului Funciar care a repartizat suprafaţa solicitată pe fermele colective şi de stat. Primele urmau să aloce 34% din suprafaţa lor, iar secundele 40%. După ce au fost stabilite, terenurile respective au fost privatizate prin licitaţie. Până în 1995, licitările au fost practic încheiate, iar petenţii au obţinut pământul la un preţ minim stabilit de lege. Prin licitaţie, 600 mii de persoane au devenit proprietari pe 2,1 milioane ha teren agricol, din care 87,5% erau asigurate de cooperative şi 12,5% de fermele de stat; au revenit în medie pe compensat 3,5 ha. Bonurile de compensaţie strânse de cooperative sunt folosite de acestea pentru cumpărarea de acţiuni la diverse companii de stat care se privatizează. În schimb, bonurile acumulate la fermele de stat îşi încheie ciclul, fiind distruse.

Compensarea a produs schimbări profunde în structura de proprietate asupra pământului din cadrul cooperativelor, iată datele acestei schimbări: în% din total teren agricol al cooperativelor 1988 1995.Proprietate colectivă 61% 34% Proprietate privată prin compensare Proprietate de stat 3% 15% Proprietate personală a membrilor fără pământ şi a funcţionarilor Proprietate individuală 36% 51% Proprietate individuală a membrilor

Proprietatea colectivă asupra pământului provenea, până în 1988 din colectivizarea şi din cumpărarea terenurilor la preţuri simbolice, de la membrii care părăseau cooperativa. Proprietatea individuală a membrilor şi pensionarilor cooperatori în cadrul cooperativei avea un caracter formal, fiind fără drepturi executive de proprietate. Singurul semnal al existenţei ei era plata unei rente simbolice de către cooperativă, proprietarilor.

Legea tranziţiei cooperativelor prevedea ca toate terenurile cooperativelor să fie alocate în proprietate persoanelor fizice; 34% din suprafaţă era alocată, prin compensaţii, noilor proprietari. Cu o medie de 3,5 ha aceştia îşi creau astfel gospodării proprii. Discuţiile care însoţesc aceste gospodării se duc în jurul întrebării, dacă pot sau nu să fie viabile. Cele 15% din terenurile repartizate în proprietate personală membrilor fără pământ şi salariaţilor sunt

loturi de circa 0,5 ha. având un caracter de protecţie socială a celor în cauză. În fine, proprietatea individuală repartizată membrilor cooperatori a sporit de la 36% la 51%; ele se lucrează în cadrul fermei colective.

Compensarea a schimbat structura de proprietate asupra pământului şi în cadrul fermelor de stat. Astfel, din terenul acestor ferme:

a. 40% sunt alocate pentru compensaţii;
b. 6% sunt alocate funcţionarilor pentru uzul lor personal (în loturi ceva mai mici decât loturile de casă oferite de fermele colective);
c. 37% rămân proprietate de stat permanentă;
d. 17% sunt alocate pentru privatizare (prin concesionare), odată cu privatizarea prin vânzare a fondurilor de producţie. Compensarea a creat o mare fragmentare a terenului agricol alocat
e. individualilor. De aceea, el devine obiectul comasării în loturi mari de teren, loturi care sunt un fel de coproprietate a mai multor individuali.
f. Legea funciară, aşteptată mai de mult, apare de abia în 1994, după o lungă şi turbulentă istorie. Printre reglementări amintim:
g. persoanele juridice, ca de pildă, cooperativele sunt excluse de la posesia pământului;
h. persoanele fizice pot poseda până la 300 ha;
i. arendarea este permisă atât persoanelor fizice, cât şi celor juridice: până la 300 ha pentru persoanele fizice şi 2500 ha pentru persoanele juridice: entităţile legale, societăţile mixte pe acţiuni, cooperativele;
j. cooperativele pot arenda teren de la membrii săi, fără limită;
k. străinii nu pot poseda în proprietate pământ; străinii care rezidenţiază în Ungaria sunt consideraţi unguri; alţi străini pot poseda o suprafaţă de până la 0,6 ha.

4. Schimbări structurale

Cele mai importante schimbări structurale, mai ales în ceea ce priveşte proprietatea, le-a generat cunoscuta lege a cooperativelor (1992). Pe scurt aceste schimbări sunt următoarele: a) ferma cooperatistă nu este obligată să asigure loc de muncă membrilor săi şi nici membrii nu au obligativitatea muncii în fermă, separând astfel proprietatea de ocuparea muncii; ocuparea devine obiect de contract între cooperativă şi membrii săi; b) se cere crearea unui nou fel de cooperativă din vechile colective în cadrul căreia proprietatea colectivă anterioară este înlocuită cu proprietatea individuală. În acest scop, pământul şi toate fondurile sunt distribuite membrilor săi. Fondurile funciare sunt distribuite nu fizic, ci sub formă de acţiuni, după criteriul contribuţiei la formarea acestora. În momentul transformării, doar 25% din persoanele implicat erau membri activi care au primit 41% din acţiunile cooperativelor. Restul era format din pensionari şi străini; c) acţiunile sunt liber transferabile în bani, valoarea lor nominală schimbându-se în fiecare an. La început, legea a permis membrilor să iasă din

cooperativă cu terenul şi fondurile cuvenite în formă fizică: până în 1993 au ieşit cam 10% din membrii; ulterior, s-a interzis plecarea din cooperativă cu fonduri fizice, dar se putea pleca cu acţiuni, prin vânzarea acestora.

În cooperativă se formează relaţii de proprietate diferite. Astfel, există membri şi pensionari, salariaţi şi străini (foşti membri sau moştenitori) cu acţiuni cooperative şi cote - părţi din pământ şi cu terenuri arendate de la cei compensaţi; cooperativele pot să fuzioneze sau să se divizeze, după hotărârea Adunării generale a membrilor; transformarea cooperativei în societate anonimă pe acţiuni presupune 2/3 din voturi. Dreptul de vot îl au numai membrii activi, ei reprezentând doar 1/4 din persoanele implicate în transformarea cooperativelor şi care deţin 41% din acţiuni. Restul acţiunilor se împarte între celelalte categorii de persoane implicate, care, deocamdată, nu au dreptul la vot (exceptând pensionarii).

În urma transformării lor din ferme colective în unităţi de tip cooperatist bazate pe proprietate privată, cooperativele au tins să se divizeze şi, în mare parte, să se transforme în societăţi pe acţiuni cu sau fără răspundere limitată. Este un fel de privatizare, în urma căreia fostul colhoz maghiar a devenit o societate modernă pe acţiuni, iar fostul colectivist s-a transformat în acţionar.

Să revenim la fermele de stat. Guvernul a decis să rămână 24 de ferme strategice în care statul să deţină între 5% şi 100% din pachetul de acţiuni, iar din întregul teren agricol să păstreze în continuare 37%. Celelalte 98 de ferme de stat au fost sau urmează a fi privatizate. Privatizarea se face prin vânzare. Fermele nu se vând însă ca un întreg, ci după ce în prealabil au fost transformate în unităţi viabile, sub formă de societăţi pe acţiuni. Managerii sau chiar muncitorii au participat, de asemenea, la privatizare (după metoda MEBO). O parte de 20% din acţiuni este, de regulă, păstrată pentru muncitori. Veniturile din privatizarea fermelor de stat (ca, de altfel, din privatizarea oricărei întreprinderi de stat) se varsă la buget.

5. Tendinţe în restructurare

În urma privatizării fostului sector socialist agricol, au apărut evoluţii noi atât în sfera proprietăţii, cât şi în cea a folosirii pământului. Dacă relaţiile de proprietate nu s-au aşezat încă definitiv şi deci nu pot fi analizate în acest moment, în schimb, modul nou de folosire a pământului - respectiv exploataţia agricolă - este mai avansat şi poate fi cercetat.

Faţă de perioada anterioară revoluţiei, când 62% din terenul agricol al Ungariei avea ca utilizator principal ferma colectivă, astăzi, utilizatorii pământului sunt corporaţiile (formate din transformarea fermelor colective şi de stat) şi gospodăria individuală. Până în 1993-1994 suprafaţa exploatată individual nu se schimbase esenţial faţă de etapa anterioară; în aceşti ani însă are loc o scădere a suprafeţei terenului exploatat colectiv, sporind în schimb

exploatarea lui individuală. Fermele individuale ocupă astfel primul loc în utilizarea pământului agricol.

La nivelul forţei de muncă, există o tendinţă de diminuare bruscă a ocupării acesteia în cooperative, de unde şi posibilitatea creşterii eficienţei acestui factor de producţie, în timp ce în fermele individuale se constată o tendinţă inversă, de creştere a forţei de muncă ocupate. Şi distribuţia producţiei globale agricole pe tipuri de ferme cunoaşte schimbări considerabile. Datele arată o schimbare favorabilă a fermelor noi de tip cooperatist, rezultate din privatizarea fermelor de stat şi din transformarea fermelor colective, demonstrând astfel că pot utiliza mai eficient resursele alocate.

În cadrul fermelor individuale se constată o tendinţă de sporire treptată, dar sigură: de la 1435 mii asemenea ferme în 1989, la 1581 mii în 1993 şi 1675 mii în 1994. A sporit totodată şi suprafaţa medie pe fermă: de la 0,7 ha în 1989 la 1,1 ha în 1994. În totalul terenului agricol al ţării, ele şi-au sporit proporţia de la 16,3% în 1989 la 35,9% în 1994.

Fermele individuale sunt de două feluri: cu timp parţial şi cu timp integral. În cadrul lor se constată o tendinţă de sporire continuă a celor cu timp integral. Astfel, de la 3000 asemenea ferme în 1989, în 1994 numărul lor a sporit la 51000, suprafaţa lor la 212 mii ha, iar media suprafeţelor pe fermă la 4,2 ha.

Cât priveşte distribuţia fermelor individuale după mărimea suprafeţei, datele pentru 1,5 mii. ha anchetate (din cele 1,84 mii. ha existente) arată că 58,8% din ele au sub 10 ha; 24,5% au între 10-50 ha; 6,7% au între 50-100 ha; 5,1 au între 100-300 ha, iar restul de 4,9 din ferme au peste 300 ha.

6. Tendinţe privind formarea pieţei funciare

Din punct de vedere pragmatic, proprietatea privată asupra pământului este implicit şi o premisă a dezvoltării pieţei funciare, chiar dacă manifestarea ei liberă este încă încleştată de diferite restricţii.

Un prim element al pieţei funciare ar fi înlăturarea monopolului asupra pământului, instaurat de "agricultura socialistă", deschizând astfel şansa practicării agriculturii de către oricine se simte în putere să câştige mai bine în acest domeniu.

Un alt element al pieţei funciare ar fi posibilitatea arendării pământului de către aceia care pot să îi asigure o alocare şi o utilizare mai eficiente. O radiografie în acest sens arată că, în 1994, din terenul agricol individual cadastrat, de cea. 3266 mii ha, 66% era proprietate proprie, 27% arendat şi restul concesionat (5,4%) şi alte feluri de utilizări. În toate aceste forme de utilizare a pământului operează 1867 mii agenţi economici, din care: 1542 mii persoane în sfera proprietăţii proprii, 232 persoane arendaşi şi restul celelalte utilizări. Rezultă că relaţiile de arendare şi concesie cuprind 32,4% din terenul individual cadastrat şi 15,9% din operatori.

Managementul agricol este şi el implicat în formarea pieţei funciare prin atitudinea sa faţă de reforme: unii sunt pentru tranziţie, alţii nu, încercând amânări sau chiar sabotări. Cei din prima categorie şi-au asumat mari responsabilităţi, sprijinind schimbările instituţionale, într-o perioadă în care membrii cooperativelor nu erau încă dumiriţi ce se întâmplă cu unitatea lor. Cooperativele transformate în societăţi pe acţiuni au putut să-şi menţină şi chiar să-şi îmbunătăţească performanţele financiare, favorizând şi îmbunătăţirea situaţiei membrilor lor. Multe dintre ele au încurajat şi agricultura privată sub integrarea lor. În schimb, tendinţele de amânare sau sabotare a reformelor au creat mari dificultăţi chiar autorilor lor, frânând şi liberalizările în alocarea terenurilor agricole.

"Proprietatea funciară împărţită" (sau în partaj) creează o combinaţie de coproprietate pe loturi mari comasate, greu de înţeles, dar, împreună cu demersul compensării favorizează piaţa funciară.

Pământul agricol de stat este exclus de la piaţa funciară. Orice tendinţă de îngheţare a pieţei funciare, în mod cert nu ajută agricultura să progreseze.

III. UCRAINA ÎN TRANZIŢIE

1. Reforme de piaţă orientată

Comunicarea cu tema *Reformele de piaţă orientată în depăşirea crizei* a prezentat experienţa Ucrainei într-un context teoretic mai larg, subordonată, în principal, ideii tipului de economie de piaţă de care are nevoie ţara. După o incursiune în trecutul dominaţiei totalitarismului instaurat în 1917, autorul face un examen al perioadei gorbacioviene, ca premisă de la care Ucraina a pornit reformele sale economice. Subliniem momentul dintr-o îndoită necesitate: pe de o parte, pentru modul în care autorul înţelege "perestroika" lui Gorbaciov, iar pe de altă parte, pentru concluziile deduse din analiza acesteia.

În primul caz, autorul consideră că "perestroika" a eşuat pentru că a fost "nesistematică şi anarhică". Ne punem însă întrebarea: Dacă ea ar fi fost sistematică şi ordonată, ar fi reuşit să salveze imperiul sovietic de la destrămare? În ceea ce ne priveşte, răspundem la întrebare: Categoric, nu! Şi "nu", pentru că "perestroika", propunându-şi un socialism cu faţă umană - recunoscând astfel că anterior el nu avea faţă umană - menţinea neatins sistemul şi încerca să îi schimbe doar faţa, adică să îl corecteze pe unde se vedeau rupturile, şi nu temeliile de unde veneau acestea. Cu alte cuvinte, se umbla la corectarea efectelor de suprafaţă, lăsând neatinse cauzele din structurile de profunzime ale sistemului. Era nevoie, aşadar, de schimbarea sistemului, nu de corectarea lui.

În al doilea caz, autorul deduce din analiza perestroikăi două concluzii: a) că situaţia de criză moştenită, înrăutăţită de "perestroika", a constituit un start dificil din care cauză reformele economice orientate spre piaţă nu au avut de la început un caracter creator; şi b) că "implementarea reformelor economice, corespunzător unui model distructiv de hiperinflaţie a perioadei de tranziţie" a dus la o profundă degringoladă, cădere şi criză a economiei şi societăţii. Înclinăm să credem că lipsa de creativitate de la început a reformelor, ca şi căderea rostogolită a economiei trebuie căutate, nu atât în premise, cum face autorul, cât în croiala strâmbă a strategiilor şi politicilor menite să reflecte aceste premise. De altfel, autorul se contrazice singur, fiindcă mai departe el recunoaşte "că reformele au început fără nici un proiect şi calcule prealabile".

Probabil că la sfătuitorii străini, mai ales din cadrul Băncii Mondiale, se referă autorul atunci când subliniază, cu dese şi insistente reveniri, că pentru a reîncepe creşterea economică "este necesar să depăşim conceptele iluzionare şi superficiale despre esenţa economiei de piaţă moderne", concepte care au foarte puţin în comun cu opiniile propagate pe larg, dar sărac fundamentate, despre modelul ei, chipurile ca o piaţă "autoreglată" arhaică, similară cu

"bazarul" spontan, caracteristic, mai degrabă trecutului, decât zilelor noastre. Să recunoaştem că aprecierile critice ale autorului sunt cât se poate de convingătoare.

2. De la trecut la viitor

Vorbind despre modelele moderne ale economiei de piaţă, autorul apreciază că se deosebesc de cele din trecut prin numeroase trăsături, dintre care trei au un rol capital:

a. mecanismul corelaţiei dintre cerere şi ofertă;
b. raţionalitatea managementului proceselor economice;
c. contribuţia statului la crearea mediului economic competitiv, capabil să absoarbă repede noile descoperiri ştiinţifice şi realizări tehnologice.

Autorul subliniază iarăşi că "nu modelele acestor economii moderne sunt larg propovăduite şi impuse de către ideologii terapiei de şoc". În sprijinul criticii sale, el invocă economiile de piaţă ale actualelor ţări dezvoltate, care, pe lângă liberalizarea preţurilor, folosesc pe larg şi diverse metode de reglare a lor, recurgând chiar la controlul direct al preţului, când termenii rezultatelor finale justifică acest control.

În condiţiile integrării economice contemporane, "liberalizarea globală a preţurilor - spune autorul - este încă un vis". Astăzi, "sub egida S.U.A., cele 7 mari puteri economice ale lumii, folosind structurile bancare şi financiare internaţionale, coordonează reglarea monetară şi creditul chiar şi pe scară globală. Iar ţările dezvoltate controlează sever emisiunea, circulaţia monetară şi convertibilitatea, sprijină rata de schimb, crearea de fonduri de rezervă, corelaţia dintre plăţile cu bani - cash şi fără bani - cash, balanţa comercială şi de plăţi externe etc. Autorul revine asupra acestor aspecte pentru a împuşca doi iepuri: pe de o parte, pentru a-i trezi pe liderii şi decidenţii politici din iluziile pe care şi le fac asupra conceptului de liberalizare, în general, a preţurilor, în special; pe de altă parte, pentru a-i combate pe "consilierii externi" care cer mereu liberalizare totală şi cât mai repede.

Reformele ucrainene întâmpină dificultăţi speciale care fac dificilă obţinerea eficienţei dorite. Din această cauză, autorul consideră, că "apare necesitatea unor corecţii corespunzătoare a modelului de tranziţie". Ar fi, altfel spus, o reformă a reformei, bazată pe combinarea celor trei elemente esenţiale arătate mai sus: "mecanismul de piaţă, statul modern şi managementul economic".

3. A implementa denaţionalizarea şi privatizarea pe o cale civilizată

Autorul este de părere - şi nu avem motive să ne îndoim - că reformele de restructurare a relaţiilor de proprietate în ţările CSI au început spontan şi sunt aplicate fără nici un fel de proiect şi calcule elaborate atent. Voucherizarea

s-a dovedit o experienţă nereuşită, fiind urmată în plus de o severă stratificare socială a populaţiei". O idee dominantă a gândirii sale constă în aprecierea că privatizarea este departe de a fi un simplu act legislativ şi că formarea unor noi structuri economice, eficiente şi competitive, se poate baza pe proprietatea privată şi colectivă, dacă sunt mai eficiente decât proprietatea de stat şi colhoznică anterioare. Întrezărim aici, ca şi la alţi specialişti din CSI, ideea creării unei economii mixte plurisectoriale care să menţină toate formele de proprietate care se dovedesc eficiente şi competitive.

Extrem de dăunătoare - apreciază incriminant autorul - sunt încălcările legislaţiei curente şi mita în procesul de privatizare, care discreditează reformele de piaţă. "Sunt necesare garanţii ferme că potenţialul de producţie nu va trece la hoţi şi excroci care obţin capitalul lor bănesc pe căi criminale". Proporţiile fenomenului justifică din plin faptul ca acest strigăt să nu fie în pustiu!

Pentru Ucraina este important acum ca privatizarea să nu ducă la declin economic, ci la relansarea economiei; în acest scop, este nevoie de un program pe termen lung care să fundamenteze temeinic orice reformă economică înainte să fie aplicată, înlăturând pripeala şi superficialitatea de până acum, care au adus atâta rău şi populaţiei şi imaginii economiei de piaţă. "Un model de tranziţie pentru faza de dezvoltare susţinută a economiei - spune autorul -ar trebui să combine organic acţiunea mecanismului de piaţă, statul modern şi managementul economic central". În final, acest model trebuie să încurajeze acele fenomene de proprietate şi acele sisteme economice, care asigură cele mai înalte niveluri ale venitului şi profitului pe capitalul investit şi conferă economiei de piaţă competitivitate concurenţială.

O asemenea orientare diferă în mod radical de acele modele care se bazează pe monostructurarea proprietăţii şi managementului economic. Acestea sunt modele extreme şi unilaterale de proprietate şi management care devin nonviabile. Respectându-i părerile, ne întrebăm unde a găsit autorul asemenea modele unilaterale. Nici o economie de piaţă contemporană nu ne oferă asemenea modele. Dimpotrivă, în ele regăsim proprietatea privată, ca element predominant, dar nu singură! S-ar putea însă ca în Ucraina să fi circulat asemenea teze, încât să se simtă nevoia ca ele să fie combătute.

Autorul apreciază că şi în cazul ţării sale, privatizarea este una din direcţiile cele mai importante ale reformei economice. Până acum, în Ucraina au fost privatizate peste 20 de obiective în 1993-1995, din care 10 în 1995! Privatizarea este folosită ca mijloc de spargere a sistemului monopolist de stat moştenit şi de creare a unui mediu economic competitiv. Pentru a evita noi monopoluri prin privatizare sau asociere s-a creat un organism special, numit Comisia interdepartamentală pentru demonopolizarea economiei. Graţie acestei comisii, s-a activat competiţia pe piaţa produselor petroliere, în industria energetică şi în industria prelucrătoare.

Aflăm din alte surse decât ale autorului că în Ucraina privatizarea este gândită pe două paliere: la scară mare şi la scară mai mică. Prima este mai complicată, deoarece cuprinde întreprinderile din ramurile de bază ale industriei şi ale altor ramuri neagricole şi presupune fonduri băneşti mari care depăşesc resursele de investiţii interne ale populaţiei. În schimb, mica privatizare este mai uşor de înfăptuit, din toate punctele de vedere. În privinţa ei, după declaraţiile lui Dmytro Tabachnyk, şeful administraţiei prezidenţiale a Ucrainei, programul de privatizare este, practic, încheiat: până la 1 iulie 1996 au fost privatizate 33.000 de întreprinderi mici, din care 24.000 în perioada iunie-iunie 1995/1996. De asemenea, din aceeaşi sursă aflăm că aproximativ 39,5 milioane de cetăţeni ucraineni, reprezentând 77% din populaţia ţării, şi-au primit deja certificatele de privatizare. Acest program, iniţiat în octombrie 1994, face parte din programul naţional de reformare radicală a economiei [1].

Teza fundamentală a autorului, cu privire la viitorul model de economie necesară Ucrainei, este crearea "economiei de piaţă orientată social". Iar denaţionalizarea şi privatizarea, împreună cu mecanismul liber de piaţă şi controlul calificat guvernamental nu sunt decât elemente integratoare ale procesului mai larg de creare a noului sistem economic.

În particular, în transformările agrare un rol decisiv îl joacă reorganizarea întreprinderilor colective şi de stat existente, în structuri noi şi mai eficiente. Fără nici o exagerare, autorul consideră că transformarea profundă a relaţiilor de proprietate în Ucraina a căpătat deja un rol decisiv. La începutul anului 1996, existau 35.000 de ferme individuale, cărora li s-au dat cea. 800 mii ha de pământ, revenindu-le în medie 23 ha de fermă. În acelaşi timp, întregul sector colhoznic s-a transformat pe baza cotelor-părţi de proprietate (paiuvania); au crescut considerabil, de asemenea, loturile alocate gospodăriilor auxiliare, dezvoltarea acestora fiind marcată de succese remarcabile, contrastând cu declinul continuu al sectorului public. În general, modelul agrar ucrainean de restructurare este similar cu cel din Rusia (vezi caseta nr.2).

4. Politicile monetare şi de credit

Ucraina suferă enorm din cauza instabilităţii monetare şi de credit; piaţa internă a devenit repede dominată de competitorii străini; sistemul bănesc este haotic şi inflaţionist; sistemul fiscal apăsător; dobânzile distorsionate etc. Fără o stabilizare generală macroeconomică nu este posibil de introdus economia de piaţă modernă, orientată social.

În Ucraina sistemul bancar cuprinde două niveluri: unul superior, format din Banca Naţională (B.N.U) şi altul inferior, format din cele 230 de bănci comerciale, cu 232 filiale în toată ţara. B.N.U. are un rol nou astăzi. Misiunea ei este de a stabili politica monetară, măsurile antiinflaţioniste şi de stabilitate

[1] *Comunicat al Ambasadei Ucrainei din România, Curierul Naţional din 6-08-1996.*

macroeconomică prin politici monetare, suprareglarea pieţei valutare, balanţele de plăţi externe etc. În schimb, băncile comerciale abia acum învaţă să funcţioneze. Piaţa valutară tinde spre liberalizare şi s-a creat, în plus, o piaţă interbancară care stabileşte rata de schimb. Din 1995 s-au introdus la cotaţiile valutare interbancare şi alte valute, pe lângă dolar: lira sterlină, lira italiană, francul francez, marca germană.

Sistemul preţurilor administrative continuă liberalizarea, urcând gradul de cuprindere a acesteia din urmă de la 25% în 1994, la 89% în 1995. Este un adevărat salt în acest domeniu. Inflaţia continuă să răvăşească economia şi viaţa populaţiei, chiar dacă rata creşterii sale s-a redus considerabil: la 282% în 1995, faţă de 501% în 1994 şi 10256% în 1993. Diminuarea ratei este considerată o mare realizare pe calea reformei economice.

Pentru viitor, autorul consemnează următoarele obiective: continuarea privatizării şi restructurării; stoparea declinului economic şi relansarea economică; crearea mediului economic de piaţă competitiv; temporizarea inflaţiei. Principala problemă pentru viitorul imediat constă în activizarea politicilor structurale şi de investiţii, restructurarea producţiei industriale, realizarea unei parităţi de preţ între industrie şi agricultură, înfrângerea declinului economic şi îmbunătăţirea vieţii populaţiei.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 2/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIA INDUSTRIEI

COORDONATE ALE POLITICILOR DE CREŞTERE A COMPETITIVITĂŢII PRODUCŢIEI INDUSTRIEI PRELUCRĂTOARE ROMÂNEŞTI ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE

Nicoleta HORNIANSCHI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ESTIMĂRI PRIVIND AVANTAJELE COMPARATIVE 39
2. COMPETITIVITATEA INDUSTRIILOR NAŢIONALE 42
3. POLITICA UNIUNII EUROPENE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂŢII 49
4. COORDONATE ALE POLITICILOR DE CREARE ŞI CREŞTERE A AVANTAJULUI COMPETITIV ÎN INDUSTRIA ROMÂNEASCĂ 51

În condiţiile tendinţelor de internaţionalizare şi globalizare ce se manifestă în economia mondială şi ale intensificării fluxurilor comerciale dintre ţări, pentru România, ca şi pentru celelalte ţări est-europene, problema integrării în Uniunea Europeană are o importanţă vitală, ce rezidă nu numai în avantajele de ordin economic (capabile să reducă în timp decalajul nivelului de dezvoltare), dar şi în conectarea structurală cu lumea industrializată şi accederea treptată la standardele de productivitate.

Realizarea acestui deziderat presupune corelarea informaţiilor din toate compartimentele procesului de tranziţie la economia de piaţă cu ajustări structurale menite să conducă la eliminarea discrepanţelor dintre România şi ţările Uniunii Europene, căci, dacă integrarea ţării noastre în structurile europene este, în primul rând, un act de decizie politică, momentul în care aceasta urmează să aibă loc, ca şi poziţia pe care urmează să ne situăm, din punctul de vedere al efectelor pozitive obtenabile, sunt determinate de competitivitatea industriilor naţionale şi de complementaritatea economiei româneşti în raport cu ale celorlalte ţări participante.

1. ESTIMĂRI PRIVIND AVANTAJELE COMPARATIVE

Literatura de specialitate consemnează numeroase încercări de estimare a avantajelor comparative la nivelul sectoarelor, industriilor şi activităţilor. Cele mai multe dintre aceste estimări utilizează indicatorul costului intern al factorilor, care se calculează ca raport între costul capitalului şi al mâinii de lucru evaluate la costuri de oportunitate, pe de o parte, şi valoarea adăugată, la preţuri internaţionale, pe de altă parte. Se arată că un nivel mai mic decât unitatea al costului intern al factorilor poate fi admis ca o indicaţie a prezenţei avantajelor comparative.

Încercările de estimare a avantajelor comparative au fost integrate eforturilor de proiectare a politicilor industriale şi comerciale sectoriale. Se poate argumenta că viteza ajustărilor sectoriale pozitive, a materializării efectelor acestora, ar putea fi mărită semnificativ dacă resursele economice ar fi alocate preferenţial către sectoarele, industriile sau activităţile care, conform indicatorului costului intern al factorilor, ar prezenta avantaje comparative.

Literatura de specialitate consemnează însă şi numeroase opinii, care, arătând dezavantajele indicatorului costului intern al factorilor, se pronunţă împotriva politicilor de alocare preferenţială a resurselor pe criteriul estimărilor privind avantajele comparative. Principala obiecţie se referă la faptul că indicatorul costului intern al factorilor este o măsură statică, ce ignoră deci caracterul dinamic al avantajelor comparative. În al doilea rând, se invocă sensibilitatea excesivă a indicatorului în raport cu ipotezele de calcul şi calitatea datelor de intrare. În al treilea rând, se demonstrează că politicile de

alocare preferenţială a resurselor nu au contribuit în sens pozitiv, decât cel mult marginal, la performanţele economiilor naţionale în cadrul cărora au fost implementate (tabelul nr. 1).

În cazul României, rezultatele unor estimări ale avantajelor comparative în anii 1990 şi 1995 permit conturarea câtorva concluzii interesante din perspectiva competitivităţii produselor industriei naţionale:

- Indicatorii costului intern al factorilor au înregistrat modificări semnificative în 1995 comparativ cu 1990. Aceste modificări confirmă caracterul dinamic al avantajelor comparative. În general, perioadele de ample transformări structurale (cum este şi tranziţia către mecanismele pieţei) sunt însoţite de schimbări esenţiale şi, de cele mai multe ori, imprevizibile ale avantajelor comparative. Probabilitatea infirmării calculelor iniţiale de către evoluţiile ulterioare este deci foarte ridicată, astfel încât viabilitatea eventualelor politici discreţionare fundamentate pe astfel de calcule nu poate fi decât excesiv de îndoielnică.
- Majoritatea ramurilor industriale prezintă indicatori mai mari decât unitatea, fapt care arată că ineficienţa consumului de capital şi/sau inputuri intermediare a împiedicat valorificarea avantajelor generate de costul redus al mâinii de lucru. Rezultă de aici că, în general, România nu poate miza prea mult pe avantajul costului redus al mâinii de lucru. Se poate anticipa că, în timp, pe măsura reducerii consumurilor de capital şi inputuri intermediare, costurile cu mâna de lucru vor creşte, astfel încât configuraţia factorilor ce determină avantajele comparative se va modifica radical.
- În principiu, revelaţia acestor analize depinde în mod hotărâtor de gradul de agregare statistică pe ramuri. Dacă producţia ramurii ar fi perfect omogenă, atunci indicatorul costului factorilor ar avea relevanţă maximă pentru ramura respectivă. De regulă, producţia ramurii nu este perfect omogenă, astfel încât indicatorii rezultaţi prin agregare reflectă media unor condiţii individuale ce pot diferi semnificativ. Prezenţa avantajelor comparative în producţia vegetală nu implică în mod necesar existenţa acestor avantaje pentru toate produsele ce compun ramura. Corespunzător, absenţa avantajelor comparative în metalurgie nu exclude posibilitatea existenţei acestor avantaje pentru unele produse din cadrul ramurii respective. Dacă analiza s-ar realiza la nivelul produsului, atunci ar apărea probleme similare în ceea ce priveşte reflectarea condiţiilor diferite din întreprinderile ce realizează produsul respectiv. Astfel, constatarea prezenţei sindromului valorii adăugate negative în cazul ramurii de prelucrare a petrolului nu justifică generalizarea acestui sindrom pentru toate întreprinderile ramurii. În asemenea condiţii, politicile ce

discriminează în favoarea unui sector întreg ar favoriza, în mod paradoxal, şi segmentele ineficiente ale acestuia. Analog, politicile cu efect inhibator la nivelul unui sector ar inhiba şi segmentele eficiente ale acestuia. În condiţiile în care se anticipează că România se va integra din ce în ce mai mult în comerţul internaţional intraindustrial, relevanţa redusă a estimărilor sectoriale ale costului intern al factorilor devine evidentă.

Tabelul nr. 1 - Rezultatele unor estimări privind avantajele comparative în cazul României

Costul intern al factorilor (limite de variaţie în 1990 şi 1995)	Produse, industrii şi/sau activităţi economice
Între 0,30 şi 1	Mijloace ale tehnicii de calcul şi de birou; echipamente, aparate de radio, televiziune şi comunicaţii, produse din tutun;
Între 1 şi 2,5	Industria alimentară şi a băuturilor, edituri, poligrafie şi reproducerea înregistrărilor pe suporţi; aparatură şi instrumente medicale, de precizie, optică şi ceasornicărie; unele activităţi extractive;
Între 2,5 şi 7,5	Extracţia petrolului şi gazelor naturale; textile şi produse textile; confecţii din textile, blănuri şi piele; pielărie şi încălţăminte; prelucrarea lemnului; alte produse din minerale nemetalice; construcţii metalice şi produse din metal; maşini şi echipamente; maşini şi aparate electrice; mobilă şi alte activităţi neclasificate;
Peste 7,5	Extracţia şi prepararea cărbunelui; celuloză, hârtie şi carton; chimie şi fibre sintetice şi artificiale; metalurgie; mijloace de transport rutier; alte mijloace de transport; producţia, transportul şi distribuţia de energie electrică şi termică, gaze şi apă caldă;
Valoare adăugată negativă la preţuri internaţionale	Extracţia şi prepararea minereurilor metalifere; prelucrarea petrolului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibiliilor nucleari.

Sursa: Prelucrări date – Comisia Naţională de Statistică, 1995.

2. COMPETITIVITATEA INDUSTRIILOR NAŢIONALE

În scopul atenuării imperfecţiunilor şi dezavantajelor menţionate, evaluarea competitivităţii principalelor grupe de industrii naţionale se bazează pe o metodologie[1)], adaptată condiţiilor unei industrii în tranziţie şi structurii informaţiilor statistice din ţara noastră şi care are drept punct de referinţă, studiile CE din perioada 1990-1994, ce utilizează teoria clasică a fluxurilor comerciale, amendată cu rezultatele recente ale cercetărilor lui Buigues şi Ilkovitz.

Indicatorii utilizaţi au la bază abordarea analitică tradiţională a comerţului între ţări, ce are ca determinantă majoră specializarea producţiei industriale în concordanţă cu avantajele comparative statice şi dinamice de care se bucură ţara respectivă. În prezentul studiu, la aprecierea competitivităţii se au în vedere, în plus, în măsura în care datele statistice permit, atât avantajele competitive ale sectorului, cât şi o serie de alte elemente economice calitative şi cantitative, potenţialul de export, potenţialul tehnologic, ecologic, energetic etc., utile pentru a evidenţia amploarea eforturilor pe care le presupune realizarea procesului de integrare a industriei naţionale în structurile Uniunii Europene.

Analiza ajustărilor structurale şi a performanţelor la export ale industriei prelucrătoare româneşti şi ale unora dintre industriile componente relevă următoarele aspecte semnificative pentru competitivitatea produselor autohtone, în perspectiva integrării europene;

- ponderea exportului românesc în exportul mondial este foarte mică, de 0,15% (în 1993-1995) neexistând similitudini în această privinţă cu ţările membre ale Uniunii Europene, ale căror exporturi se situează între 0,49% - Finlanda şi 8,87% - Germania din totalul mondial (tabelul nr. 2);
- în direcţia Uniunii Europene exportul românesc a crescut de la 7,3% din total, în anul 1986, la 44,5% în anul 1994 dar, în acelaşi timp, şi importul s-a majorat, şi anume de la 18% în anul 1986, la 46% în anul 1994(tabelul nr. 3);
- în „Strategia comerţului exterior", elaborată de organismul de resort în anul 1995, se preconizează creşterea cu 20% în anul 2000 şi cu cca 70% în anul 2005, faţă de 1995. Exportul va creşte mai accentuat începând cu anul 1995;

---

[1] Metodologie elaborată în cadrul sectorului Strategii şi Politici industriale în anul 1995 (vezi studiul „Direcţii de profilare a industriei prelucrătoare româneşti în perspectiva integrării europene", IEI, Bucureşti, 1995) şi perfecţionată în cadrul prezentei lucrări.

Tabelul nr. 2 - Ponderea ţărilor membre ale Uniunii Europene în comerţul mondial, comparativ cu cea a României, în anul 1993

	Ponderea în exportul mondial -%	Ponderea în importul mondial -%	Export dolari/locuitor	Import dolari/ locuitor
România	0,12	0,15	271	313
Austria	1,11	1,31	5031	6085
Danemarca	0,99	0,79	6920	5687
Finlanda	0,65	0,49	4635	3564
Franţa	5,68	6,40	3577	3482
Germania	10,06	8,87	4500	4080
Grecia (1994)	0,26	0,61	922	2253
Irlanda	0,80	0,58	8121	6008
Italia (1994)	4,87	4,95	3313	3116
Olanda	3,61	3,27	8572	7946
Portugalia	0,42	0,65	1559	2466
Regatul Unit	5,0	5,57	3135	3562
Spania	1,73	2,20	1806	2092
Suedia	1,37	1,17	5699	4875
Total UE	39,93	39,11	-	-

Sursa: CNS-Economia Mondială în cifre, Buletin statistic, septembrie 1995, p.103-104

Tabelul nr. 3 - Ponderea exportului şi importului Uniunii Europene şi al unora din ţările membre în comerţul exterior românesc

	Export		Import	
	1986	**1994**	**1986**	**1994**
Total Uniunea Europeană, din care:	18,0	46,0	7,3	44,5
Belgia-Luxemburg	0,4	1,7	0,4	1,2
Germania	5,1	16,1	2,4	18,0
Grecia	0,5	2,3	0,4	1,3
Spania	0,3	0,9	0,3	0,6
Franţa	2,6	5,2	0,9	5,1
Italia	5,3	12,9	1,1	1,8
Olanda	1,5	3,5	0,3	2,5
Marea Britanie	2,2	3,3	1,2	3,1

Sursa: CNS – Economia Mondială în cifre, Buletinul statistic, septembrie 1995, p. 103-104.

- conform prevederilor aceleiaşi strategii structura exportului se va modifica în favoarea produselor industriei constructoare de maşini (inclusiv industria electrotehnică), de la 14,1% în anul 1995, la 17,3% în anul 2000 şi la 18,2% în anul 2005. Se preconizează o revigorare a acestei ramuri a economiei naţionale, astfel încât în anul 2005 să revină pe primul loc în exportul României;
- repartizarea pe zone geografice a comerţului mondial favorizează Europa, care va deţine primul loc – cu 70%, din care, cu Uniunea Europeană – cu 53%.

România şi-a elaborat o strategie de integrare în Uniunea Europeană (Snagov 1995), iar sectorial, strategiile existente urmăresc, toate, obiectivul integrării în Uniunea Europeană şi, în acelaşi timp, şi îmbunătăţirea performanţelor competitive ale produselor. De pildă, pentru industria constructoare de maşini, în strategia proprie acestui sector se preconizează:

- la nivelul anului 2000, se prevede o pondere de peste 50% la export din volumul total de producţie;
- se va moderniza fabricaţia de utilaj pentru protecţia mediului, aceasta fiind şi o relaţie de conversie a fabricaţiei de utilaj metalurgic;
- alinierea la standardele europene de calitate a protecţiei mediului;
- exportul a cca 52% din producţia de autoturisme în anul 2000 şi reducerea decalajului în raport cu industriile performante occidentale. Actualul decalaj, de 15 ani, va fi recuperat în perioada 1996-2000, necesarul de capital de 1,23 mld. dolari pentru această modernizare urmând a fi asigurat. Atât procesele tehnologice industriale, cât şi automobilele ce urmează a fi fabricate vor trebui să respecte normele internaţionale referitoare la protecţia mediului.

Astfel de prevederi sunt aproape similare cu cele ale celorlalte strategii sectoriale, toate propunându-şi să modernizeze fabricaţia, să o alinieze la standardele actuale ale ţărilor dezvoltate etc.

Se poate astfel conchide că România are strategii naţionale şi sectoriale corecte, care pot să-i uşureze integrarea în fluxurile comerciale internaţionale de produse şi, mai ales, în fluxurile comerciale ale Uniunii Europene.

Din nefericire însă, în lipsa instrumentelor de concretizare a acestor strategii în practica economică, la care se adaugă lipsa fondurilor financiare necesare, evoluţia reală a economiei nu este conformă cu previziunile strategice. De pildă, în prima jumătate a anului 1996 volumul exportului a scăzut cu 10,2%, situându-se sub nivelul realizat în anul 1995.

În acelaşi timp, volumul importului se menţine ridicat pe primele şase luni ale anului 1996, deficitul balanţei comerciale situându-se la 765,3 mld. lei. În ceea ce priveşte structura exportului, se înregistrează o deteriorare a acestuia din punct de vedere cantitativ şi, mai cu seamă, calitativ, România înscriindu-se pe o linie descendentă, opusă tendinţei din comerţul mondial.

Între cauzele nerealizării prevederilor strategiilor naţionale şi sectoriale de dezvoltare economică (unele detaliat prezentate în literatura de specialitate) se înscriu lipsa unei politici explicite de creare a avantajului competitiv, fragilitatea mecanismului economic, insuficienţa şi lipsa de fermitate în utilizarea instrumentelor de politică macroeconomică.

Climatul macroeconomic se caracterizează prin:

- ratele ridicate ale inflaţiei (61,7 în 1994 şi peste 50% în 1996), ce depăşesc substanţial nivelurile înregistrate la acest indicator în cele mai puţin dezvoltate dintre ţările membre ale Uniunii Europene: Spania – 4,6% şi Portugalia 5,1% în 1994;
- ratele foarte înalte ale dobânzii pe termen lung, de circa 40-50% (în comparaţie cu valorile înregistrate în majoritatea ţărilor membre ale Uniunii Europene), care depăşesc de peste două ori nivelul cel mai ridicat – 21,2% - înregistrat în Grecia şi de aproximativ patru ori pe cel din Portugalia – de 10,6% (în anul 1994);
- deficitul guvernamental şi datoria publică au niveluri comparabile cu cele caracteristice majorităţii ţărilor Uniunii Europene, având chiar niveluri mai scăzute comparativ cu cele înregistrate în Grecia sau Suedia;
- blocajul financiar – devenit cronic, nu pare a avea soluţii de rezolvare pe termen scurt şi mediu;
- investiţiile efectuate în perioada 1990-1995 nu produc efecte comensurabile;
- calitatea managementului la nivel macro şi microeconomic este departe de performanţele concurenţei;
- privatizarea şi restructurarea industriei rămân deziderate, ceea ce generează dezechilibre între cererea şi oferta românească de export, industria producând, în continuare, mărfuri necompetitive pe piaţa externă;
- măsurile guvernamentale luate în ultimii şapte ani nu au ţinut seama de necesitatea unor politici de creare şi susţinere a avantajului competitiv şi de aceea l-au influenţat nefavorabil;
- politica financiară nu a reuşit crearea unui capital naţional care să favorizeze investiţiile;
- gradul de deschidere a economiei româneşti la comerţul intra-Uniunii Europene cu produse industriale (53,8%) este comparabil cu cel realizat în majoritatea statelor comunităţii.

Comparativ cu ţările Uniunii Europene, economia naţională se situează pe o poziţie relativ bună în ceea ce priveşte nivelul deficitului guvernamental şi cel al datoriei publice totale, dar valorile mult prea ridicate ale ratelor inflaţiei şi dobânzilor denotă o instabilitate destul de accentuată, cu influenţe negative asupra competitivităţii industriilor naţionale.

Complexitatea situaţiei prezentate, la care se adaugă ritmul lent al reformelor din România din ultimii şapte ani, au făcut ca prognozele CEE pentru anul 2002, privind evoluţia nivelurilor principalilor indicatori macroeconomici de caracterizare a economiei naţionale, să fie relativ pesimiste:

- ponderea exportului românesc în exportul mondial ar urma să se diminueze de la 0,7% în perioada 1995-1996 la circa 0,1% în 2002[x)];
- deficitul balanţei de plăţi ar putea să ajungă la circa 23 mld. dolari SUA;
- rata de schimb leu/dolar se prognozează a atinge nivelurile de 7162 lei/dolar în anul 2000 şi 8967 lei/dolar în 2002;
- ca aspect pozitiv, PIB ar urma să reprezinte 130% în 2002 faţă de nivelul anului 1992, considerat ca an de bază.

Alături de celelalte elemente prezentate, aceste prognoze demonstrează o dată în plus necesitatea instrumentării unor politici viabile de creştere a competitivităţii produselor industriale româneşti.

Analizele efectuate prin prisma indicatorilor de avantaje competitive (statice şi dinamice) relevă următoarele aspecte mai importante ce ar trebui să stea la baza politicilor de competitivitate adoptate la nivel guvernamental:

- avantajul competitiv este creat atât cu ajutorul factorilor interni ai firmei, cât şi cu ajutorul celor externi;
- politicile guvernamentale joacă un rol prioritar în potenţarea factorilor economici naţionali;
- România nu dispune în prezent de o politică explicită de creare a avantajului competitiv;
- politica devalorizării monedei naţionale nu este o soluţie pe termen lung, deoarece favorizează ramurile industriale cu aport redus de valoare adăugată sau de inovare.

Decalajul de competitivitate al industriei naţionale în raport cu industriile din Uniunea Europeană este considerabil dar, posibil de eliminat în anumite sectoare cu avantaje competitive reale.

După valoarea scorului total rezultat din agregarea indicilor statici şi dinamici de avantaj competitiv a rezultat următoarea grupare a sectoarelor industriale luate în analiză:

a. sectoare cu performanţe slabe şi în declin, ca de exemplu: cele producătoare de piei crude şi tăbăcite, de blănuri şi produse din acestea;

b. sectoare cu performanţe slabe, aflate în echilibru static precum: unele industrii chimice, industria hârtiei şi a articolelor din aceasta etc.;

c. sectoare cu performanţe puternice, dar în declin, cum sunt de exemplu: produsele textile şi de îmbrăcăminte;

[x)] Conform prognozei Comisiei Economice a Uniunii Europene.

d. sectoare cu performanţe puternice şi în creştere, cum ar fi: produsele din lemn, plută şi împletituri din nuiele, sticlăria menajeră, încălţămintea şi articolele similare etc.

Cu toate că evaluarea competitivităţii diferitelor sectoare s-a făcut, din motive obiective, pentru un număr relativ mic de industrii agregate, rezultatele obţinute sunt pertinente şi oferă o imagine realistă asupra potenţialului de integrare a industriei naţionale în structurile europene.

De altfel, experienţa pe plan mondial a demonstrat că preocupările excesive pentru competitivitate (măsurare, analiză, stimulare prin politici specifice), în detrimentul măsurilor vizând cadrul concurenţial, au generat efecte contrare celor scontate iniţial. Competitivitatea rezultă din concurenţă. Analizele economiilor performante aduc confirmări ale rolului mecanismelor concurenţiale ale pieţei în creşterea competitivităţii.

- Modelul comerţului României cu Uniunea Europeană, cu produse ale industriei prelucrătoare, se caracterizează prin grade ridicate ale comerţului intraindustrie, ceea ce denotă existenţa unei anumite complementarităţi a structurilor industriale.
- Specializarea sectorială şi intrasectorială în industria românească, apropiată în anumite privinţe de cea a unor ţări în curs de dezvoltare bogate în resurse naturale, nu s-a adaptat încă cerinţelor unei industrii moderne, având de depăşit, în continuare, decalaje importante, atât în ceea ce priveşte competitivitatea produselor, cât şi a tehnologiilor cu care acestea sunt fabricate.

Este semnificativ faptul că România, ca şi alte ţări în tranziţie, a înregistrat, în ultimii ani, scăderi importante ale producţiei în industrii cu nivel tehnologic înalt (tehnică de calcul şi birotică, mecanică fină, maşini-unelte de precizie, electronică industrială şi automatizări, aparate de măsură şi control, chimie fină etc.).

- Indicele specializării relative a exportului românesc către Uniunea Europeană, comparativ cu cel al altor ţări în tranziţie, relevă o situaţie defavorabilă pentru ţara noastră. În timp ce alte ţări (Cehia, Ungaria, Polonia) şi-au mărit capacitatea de export în sectoarele producătoare de maşini şi echipamente, România a rămas dependentă de exportul produselor din industriile cu nivel tehnologic mai scăzut, consumatoare intensive de manoperă (confecţii, încălţăminte, mobilă) şi a celor cu grad scăzut de prelucrare (combustibili rezultaţi din rafinarea ţiţeiului, produse metalurgice comune), care au reprezentat aproape 60% din exportul industriei.

  Aceasta explică parţial faptul că exporturile României reprezintă sub 1% din importurile totale ale Uniunii Europene, deşi 50% din export este orientat către aceste ţări.
- Nivelul tehnologic – majoritatea tehnologiilor (65% - 70%) din industria românească provin din importul de licenţe şi know-how de la

firme de prestigiu din ţările dezvoltate, o parte (cca 20%) fiind rezultatul activităţilor de cercetare-dezvoltare proprie şi 10-15% au rezultat din cooperarea în cadrul fostului CAER.

Tehnologiile achiziţionate din ţările dezvoltate au o vechime de 15-25 ani şi au fost perfecţionate într-o proporţie relativ redusă.

În aceste condiţii, există importante decalaje tehnologice în majoritatea sectoarelor industriale, comparativ cu nivelurile existente în ţările Uniunii Europene.

În prezent, în industria românească există însă şi domenii cu tehnologii performante:

- în fabricaţia de turbine cu abur şi turbine cu gaze, hidroagregate, motoare, generatoare şi transformatoare electrice;
- în industria confecţiilor;
- în construcţiile navale, unde există un grad ridicat de adaptabilitate la cerere, fiind posibilă realizarea de nave până la 200 mii tdw, precum şi în fabricaţia de componente pentru construcţia de aeronave;
- în fabricaţia de echipamente de foraj şi de excavatoare cu rotor pentru extracţia cărbunelui;
- în industria de rulmenţi;
- în industria de prelucrare a petrolului, la capacităţile care au fost modernizate în ultimii ani (PETROMIDIA, instalaţia de piroliză de la ARPECHIM Piteşti);
- în industria mobilei etc.

3. POLITICA UNIUNII EUROPENE ÎN DOMENIUL COMPETITIVITĂŢII

Diagnoza făcută de organismele Uniunii Europene asupra stării şi performanţelor industriei comunitare subliniază pierderea de competitivitate, în raport cu cea a principalilor ei concurenţi (SUA şi Japonia).

S-a apreciat că scăderea competitivităţii industriale este rezultatul unui cumul de factori, din care cei mai importanţi sunt:

- productivitatea mai scăzută cu 30% faţă de SUA şi cu 10% faţă de Japonia;
- creşterea mai pronunţată a remuneraţiilor orare;
- fiscalitatea de 40%, faţă de 30% în Japonia şi SUA;
- promovarea mai lentă a investiţiilor materiale şi imateriale;
- un management mai puţin eficient.

Strategia Uniunii Europene pentru creşterea competitivităţii vizează adoptarea unor politici de ameliorare a cadrului macroeconomic de îmbunătăţire a funcţionării pieţei şi de reducere a costurilor de producţie, însoţite de schimbări structurale care să conducă la creşterea valorii adăugate pe salariat şi a productivităţii capitalului.

În scopul reducerii costurilor se are în vedere şi o politică de redistribuire teritorială, către zone care prezintă avantaje comparative, în special pentru sectoarele cu consumuri ridicate de muncă (confecţii, încălţăminte, electronică pentru consumul populaţiei).

În aceste condiţii, obiectivul strategic al Uniunii Europene este creşterea competitivităţii producţiei industriale, pentru atingerea căruia au fost fixate patru priorităţi:

- promovarea investiţiilor imateriale (adaptarea formării profesionale la necesităţi, întărirea capacităţii de a anticipa evoluţia tehnologiilor şi a pieţelor, dezvoltarea şi valorificarea eficace a cercetării-dezvoltării şi a inteligenţei economice). Se are în vedere crearea de consorţii de întreprinderi europene cu un mare potenţial tehnologic şi financiar;
- dezvoltarea cooperării industriale (întărirea prezenţei industriei comunitare pe pieţele în expansiune, favorizarea transferului de experienţă şi know-how în beneficiul întreprinderilor mici şi mijlocii). În cooperarea cu ţările central şi est-europene se au în vedere identificarea şi eliminarea obstacolelor juridice şi fiscale care frânează cooperarea;
- asigurarea unei concurenţe echitabile (identificarea obstacolelor juridice şi fiscale ce frânează creşterea exporturilor şi a investiţiilor şi eliminarea distorsiunilor concurenţiale, lupta eficace împotriva fraudei, ameliorarea structurii taxelor vamale);

- modernizarea rolului autorităţilor publice pentru asigurarea bunei funcţionări a pieţei, dezvoltarea cooperării administrative între statele membre, utilizarea fondurilor structurale pentru a promova dezvoltarea unor activităţi competitive, stimularea parteneriatului dintre întreprinderile mari şi cele mici şi mijlocii.

4. COORDONATE ALE POLITICILOR DE CREARE ŞI CREŞTERE A AVANTAJULUI COMPETITIV ÎN INDUSTRIA ROMÂNEASCĂ

Faţă de situaţia evidenţiată în această lucrare, de analiza multicriterială a competitivităţii industriei româneşti, efectuată şi prin prisma factorilor de influenţă, şi ţinând seama şi de exigenţele ce decurg din obiectivele politicii de competitivitate a Uniunii Europene, apreciem că, pentru România, scopul fundamental al demersurilor de politică industrială, în etapa imediat următoare, ar trebui să fie elaborarea şi punerea în practică a unui set coerent de politici de creare şi creştere a avantajelor competitive.

Deşi afirmaţia ar putea, la prima vedere, să pară hazardată, din punctul de vedere al teoriei economice, în momentul de faţă, în România, nu poate fi vorba de evaluarea şi, eventual, susţinerea unor avantaje comparative sectoriale. Aceasta, din cauză că, în condiţiile unei inflaţii de peste 50% pe an, ale unor fluctuaţii de curs valutar de peste 10% în intervale relativ scurte de timp şi ale unei deprecieri galopante a monedei naţionale, de peste 30% numai în acest an, orice judecată de valoare asupra nivelului competitivităţii unui domeniu sau altul nu are relevanţă decât pentru un interval extrem de scurt de timp.

Totuşi, cercetările efectuate de autori, ale căror rezultate privind situaţia competitivităţii industriei naţionale fac obiectul concluziilor prezentate în acest capitol, permit evidenţierea câtorva coordonate clare ce trebuie să stea la baza politicilor de creare şi creştere a avantajelor competitive.

A. În domeniul macroeconomic, acestea derivă din stadiul dezvoltării concurenţiale a industriei româneşti care, apreciat prin prisma celor patru determinanţi ai conceptului de avantaj competitiv, propus de Michael Porter, poate fi caracterizat astfel:

1. Din punctul de vedere al factorilor de producţie, industria naţională se află aparent în stadiul 1 (avantaj concurenţial bazat pe factori) în special datorită forţei de muncă ieftine. Prin volumul şi calitatea calificărilor însă, această forţă de muncă propulsează multe domenii industriale în stadiul 2 sau chiar 3. Infrastructurile reprezintă însă punctul nevralgic, deoarece, chiar dacă nu ele însele determină un anumit nivel de dezvoltare concurenţială, lipsa lor va submina sistematic evoluţia avantajului concurenţial al industriilor naţionale.
2. Din punctul de vedere al contribuţiei pieţei interne la crearea avantajului competitiv pentru industria naţională, economia românească se află în mod cert în stadiul 1, atât în ceea ce priveşte piaţa bunurilor de

consum, cât şi a bunurilor de investiţii. Nivelul de educaţie, mai ridicat decât în alte ţări cu dezvoltare similară, ar putea determina (tendinţă deja constatată în special în ultimii doi ani) o structură calitativ superioară a cererii chiar în condiţiile unei puteri de cumpărare reduse.

3. Rivalitatea în industriile naţionale este puţin prezentă (fiind mai activă în sectorul întreprinderilor private nou-create) ceea ce corespunde, fără dubiu, de asemenea, unei economii aflate în primul stadiu de dezvoltare concurenţială.
4. Existenţa unui număr relativ mare de industrii înrudite sau subfurnizoare, dintre care unele cu grad de internaţionalizare apreciabil (ca, de exemplu, industria de rulmenţi, industria de produse farmaceutice, industria de repere şi subansamble aeronautice, industria textilă şi a confecţiilor, industria lemnului etc.) ar putea fi un indiciu caracteristic stadiului 3 al dezvoltării concurenţiale.

Rezultă, în mod logic, că o politică de competitivitate eficientă, trebuie să se orienteze către:

I. Promovarea acelor măsuri de politică macroeconomică al căror efect să se regăsească în crearea avantajului concurenţial prin investiţii şi, concomitent, susţinerea şi valorificarea avantajelor ce derivă din calitatea pregătirii forţei de muncă, singurul factor ce ar putea propulsa rapid industria românească în stadiile superioare de dezvoltare concurenţială. Promovarea investiţiilor imateriale capabile să susţină avantajul competitiv bazat pe inovare.

OBIECTIV STRATEGIC urmărit: pătrunderea ofensivă pe noile pieţe preconizate să apară şi susţinute prin politicile Uniunii Europene – ale ştiinţei şi culturii, ale mediului, ale sănătăţii şi biotehnologiilor – pieţele cu cea mai dinamică dezvoltare în mileniul următor.

II. Relansarea cererii de produse superioare calitativ, prin măsuri destinate creşterii puterii de cumpărare a populaţiei (reducerea inflaţiei, a ratei dobânzii etc.), şi a celei de bunuri de investiţii prin: realizarea privatizării; încurajarea investitorilor strategici români şi străini, fixarea ca obiectiv şi stimularea de către Guvern a ramurilor industriale strategice.

OBIECTIV STRATEGIC urmărit: obţinerea unei configuraţii a avantajelor comparative de tip „chenel” şi, ulterior, constituirea unor importanţi „poli de competitivitate” cu rol de antrenare în sfera industriilor subfurnizoare.

III. Crearea unui mediu concurenţial nu numai prin accelerarea privatizării şi adoptarea strategiei de stimulare a exporturilor în locul politicii de substituire a importurilor, dar şi prin crearea unui climat favorabil competiţiei în toate compartimentele activităţii industriale.

OBIECTIV STRATEGIC urmărit: realizarea unei specializări dinamice optimale, prin stimularea evoluţiei unor domenii industriale axate preponderent pe inovare şi atingerea unor niveluri de excelenţă în domeniile de specializare sectorială şi intrasectorială rezultate.

IV. Ecologizarea producţiei şi produselor industriei româneşti printr-o politică fiscală stimulativă şi prin alinierea standaredelor, normelor şi normativelor naţionale la cele internaţionale.

OBIECTIV STRATEGIC urmărit: obţinerea de avantaje competitive pe termen lung, concomitent cu asigurarea unui climat favorabil de dezvoltare a viitoarelor generaţii.

B. În domeniul microeconomic

- Piaţa unică europeană poate deveni accesibilă firmelor româneşti numai în condiţiile în care acestea sunt capabile să se alinieze la standardele de calitate ale Uniunii Europene.
- Cantitatea produselor nu este determinată de vreo normă restrictivă (pentru nivelurile inferioare), preţul este supus în general restricţiei de dumping; calitatea produselor şi serviciilor este însă restricţionată în mod sever pe pieţele Uniunii Europene.
- Fără implementarea unor sisteme de asigurare a calităţii şi promovarea unui sistem de management al calităţii totale (TQM) firmele româneşti nu au nicio şansă de a pătrunde şi a se menţine pe pieţele Uniunii Europene.

Semnalăm pericolul pierderii treptate a experienţei, de către numeroase firme din industria constructoare de maşini şi metalurgie, în domeniul asigurării calităţii. Aceasta a costat un volum imens de eforturi economice şi de timp înainte de 1990, când se ajunsese, practic, la nivelul mondial în acest domeniu.

Relaţia calitate-costuri poate deveni, pentru firmele româneşti, o cale pentru creşterea competitivităţii, prin sporirea eforturilor în domeniul prevenirii defectelor. Costurile calităţii scad de la 20% până la 2,5% pentru firmele care reuşesc să-şi implementeze un sistem de TQM eficient. Drumul de la „lasă că merge şi aşa” la „lucrul bine făcut” trece prin etapa de certificare a firmelor de către organismele acreditate, singurele în măsură să deschidă accesul firmelor româneşti spre pieţele Uniunii Europene.

- Acordarea locului şi rolului primordial datorat marketingului industrial în strategia firmei, în contextul geopolitic contemporan.
- Promovarea produselor industriale româneşti competitive, pe segmentele de piaţă corespunzătoare în cadrul Uniunii Europene, precum şi la nivel mondial.
- Realizarea unor produse competitive, prin stabilirea concordanţei dintre necesităţile unui anumit segment de piaţă şi caracteristicile produsului îmbunătăţit sau produsului nou.
- Asigurarea succesului produselor prin compatibilitatea „produs-consumator” şi compatibilitatea „produs-piaţă” (amplasarea şi repoziţionarea)
- Corelarea obiectivelor firmei industriale cu resursele umane şi financiare de care dispune.

- Acordarea importanţei deosebite care revine inovării tehnologice şi difuzării inovaţiilor în segmentarea pieţei.
- Educarea consumatorilor în privinţa utilizării produsului, prin reclamă şi publicitate, şi menţinerea superiorităţii funcţionale în primele etape de viaţă ale acestuia.
- Perfecţionarea treptată a conţinutului psihologic şi de service, astfel încât să crească valoarea produsului în etapele de maturizare şi de îmbătrânire.
- Crearea şi dezvoltarea unei imagini favorabile pentru produsele româneşti, în vederea creşterii competitivităţii acestora pe piaţă.
- Perfecţionarea sistemelor de distribuţie şi promovare a produselor româneşti.
- Influenţarea comportamentului consumatorilor folosind anumite instrumente promoţionale.
- Asigurarea prestigiului mărcilor româneşti în competiţia acerbă pe pieţele europene.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 3/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

POSIBILITĂŢI DE ARMONIZARE ALE POLITICILOR ENERGETICE ALE ROMÂNIEI Şi REPUBLICII MOLDOVA PENTRU ACCELERAREA PROCESULUI DE INTEGRARE ÎN U.E.

Viorica RĂDUCANU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE 61
Capitolul 1 - COORDONATE, PE PLAN MONDIAL, ALE POLITICILOR ENERGETICE 62
Capitolul 2 - STAREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA 69
Capitolul 3 - SISTEMUL ENERGETIC AL ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA 78
Capitolul 4 - POSIBILITĂŢI DE INTEGRARE A SECTORULUI ENERGETIC AL ROMÂNIEI CU CEL AL REPUBLICII MOLDOVA 87
CAPITOLUL 5 - CONCLUZII ŞI DIRECŢII DE ACŢIUNE PENTRU ARMONIZAREA POLITICILOR ENERGETICE ALE CELOR DOUĂ ŢĂRI 90

INTRODUCERE

Asigurarea energiei necesare celor două ţări, România şi Republica Moldova, este una dintre problemele economice prioritare fără de care nu se poate concepe modernizarea şi tehnologizarea economiilor lor naţionale. Concentrarea eforturilor celor două ţări, în acest domeniu, este o cerinţă atât de stringentă încât orice argumente suplimentare ar fi de prisos. Atenţia trebuie îndreptată în direcţia găsirii căilor şi formelor celor mai adecvate de cooperare şi integrare a celor două sisteme energetice, Este adevărat că "integrarea" aşa cum a fost înţeleasă multă vreme are conotaţii puţin stimulative. Dar, privind experienţa pozitivă a ţărilor dezvoltate cu economie de piaţă, promovarea integrării, mai ales pentru ţările noastre, nu poate avea decât efecte benefice. Sistemul energetic oferă, în acest sens, posibilităţi multiple, de modul său de funcţionare depinzând întreaga economie naţională.

Capitolul 1 - COORDONATE, PE PLAN MONDIAL, ALE POLITICILOR ENERGETICE

În ultimii ani, prognozele politicilor de dezvoltare economică la scară planetară au un rol hotărâtor pentru stabilirea evoluţiei pieţei energiei şi mai ales, a consumului energetic, datorită:

- proceselor de restructurare economică ce se desfăşoară, în prezent, mai ales în ţările cu economie în tranziţie;
- modificărilor structurale ale balanţelor energetice ale larilor membre ale OECD, care deţin în prezent aproximativ 50% din consumul mondial de energie;
- impactului liberalizării şi creşterii complexităţii pieţei mondiale a energiei;
- sporirii cunoştinţelor privind impactul pe care îl au asupra mediului activităţile energetice;
- progreselor înregistrate, în ultimii ani, privind diversificarea surselor primare de energie, îmbunătăţirea eficientei energetice şi competitivităţii pe piaţa energiei.

Dezvoltarea globală economico-socială a înregistrat după anii '90 schimbări fundamentale, în condiţiile în care piaţa energiei a fost influenţată de procesele de reformă economică din fostele ţări cu economie planificată, care au avut efecte atât asupra evoluţiei cererii şi ofertei mondiale de energie, cât, mai ales, asupra locului pe care îl deţineau anumite ţări sau grupe de ţări în consumul energetic mondial. În aceste condiţii, se apreciază că politicile energetice trebuie să fie integrate în strategiile de dezvoltare economico-socială durabilă, care să aibă printre obiectivele prioritare şi asigurarea securităţii energetice şi ecologice. O asemenea apreciere se bazează pe faptul că, în ultimii ani, politicile economice la scară mondială au influenţat evoluţia pieţei energiei, datorită:

- *proceselor de restructurare economică* ce se desfăşoară în prezent, mai ales în ţările cu economie în tranziţie, ceea ce afectează puternic evoluţia cererii şi ofertei mondiale de energie;
- *modificărilor structurale ale balanţelor energetice ale ţărilor membre ale OECD,* în special a structurii cererii de energie, deşi aceste ţâri deţin, în prezent, aproximativ 50% din consumul total de energie; se apreciază că, în viitor, ponderea lor se va reduce în favoarea atât a fostelor ţări cu economie planificată, cât mai ales a celorlalte ce nu fac parte din OECD:
- *impactului liberalizării şi creşterii complexităţii* pieţei mondiale a ţiţeiului, cu influenţe marcante asupra consumului energetic

- *sporirii cunoştinţelor privind impactul pe care îi* au *asupra mediului activităţile energetice,* ceea ce determină o nouă abordare a politicilor energetice;
- *progreselor înregistrate în ultimii ani* privind diversificarea surselor primare de energie, îmbunătăţirea eficienţei energetice şi competitivitatea pe piaţa energiei.

În ţările cu economie in tranziţie, sectorul energetic joacă un roi important în procesul general de reforma economică. Ca atare, reforma sectorului energetic afectează toate sectoarele economice, deoarece necesită profunde schimbări structurale în cererea şi oferta de energie, ca şi în ceea ce priveşte structura comerţului exterior cu energie.

La începutul procesului de reformă, sectorul energetic din ţările Centra! şi Est Europene se caracteriza prin:

- *Intensitatea energetică ridicată,* de 4-8 ori mai mare decât cea realizată de ţările OECD din Europa Occidentală, Japonia şi SUA datorită:
  - a *ponderii industriei în PIB* (cel mai mare consumator de energie, de aproximativ 50%, mai mare decât cea medie realizată de ţările Europei Occidentale, de 20-35%;
  - *ponderii ridicate în producţia industrială a ramurilor energointensive;* de exemplu, metalurgia, extracţia şi prelucrarea ţiţeiului, chimia şi industria materialelor de construcţii au participat cu 31% la realizarea producţiei industriale în anul 1989, dar consumul lor energetic a reprezentat 70% din totalul consumului energetic industrial înregistrându-se un grad de energointensivitate de 2,25 ori mai mare decât cei mediu din industrie;
  - *utilizării ineficiente a energiei în industria prelucrătoare,* unde consumurile energetice ale multor subramuri erau de 1,5-2,5 ori mai mare decât cele realizate în ţările Europei Occidentale, datorită tehnologiilor neperformante folosite, cu un grad de uzură morală de 15-25 ani;
  - *ponderii ridicate a combustibililor inferiori în producerea energiei electrice şi termice,* cu consecinţe negative asupra consumului tehnologic al termocentralelor ca şi asupra mediului înconjurător.
- *Preţuri, distorsionate ale energiei,* care nu au fost determinate în funcţie de costurile economice dar, în acelaşi timp, erau subvenţionate pentru anumite categorii de consumatori, în special pentru cei casnici. Sistemul de stabilire a preturilor era bazat pe costurile medii de producţie, care nu lua în considerare elementele de cost i - capital, investiţiile fiind finanţate de la buget;
- *Producerea energici electrice se baza în general pe cărbuni de calitate inferioară (a căror pondere în balanţa energetică a fost în anul*

1989, în medie de aproximativ 30%) obţinuţi, în principal din producţia internă, pentru a reduce dependenţa faţă de import. Conţinutul ridicat în sulf al acestor cărbuni a determinat un grad de poluare energetică ridicai. Este bine cunoscută, în acest sens, regiunea carboniferă din Cehia, Polonia şi Germania de Est, denumită "Triunghiul Negru", unde datorită poluării ridicate s-au înregistrat cele mai multe boii şi decese. De asemenea, exploatarea şi transportul la termocentrale a cărbunilor, necesita un volum mai mare de forţă de muncă, consumuri energetice proprii ridicate deci, costuri mari de producţie care depăşeau preţul de comercializare a cărbunilor pe piaţa mondială:

- *Aprovizionarea cu surse primare de energie se făcea, în principal, din fostele ţări ale Uniunii Sovietice,* la un preţ mic, stabilit prin plan, în cadrul fostului CAER. Majoritatea surselor primare de energie se importa prin sistem barter, în contrapartidă cu produse neenergetice. De menţionat că, între Rusia şi celelalte ţări Central şi Est Europene exista un *mare sistem integrat de conducte de petrol şi gaze* care, după anul 1994 s-a extins până în Europa Occidentală, fiind considerat în prezent ca *cel mai mare sistem integrat de transport al petrolului şi gazelor din lume.*
- *Existenţa unor numeroase reactoare nucleare nesigure,* deoarece, din aproximativ 300 GW capacitate instalată în 6 ţări (Armenia, Bulgaria, Lituania, Rusia. Slovacia şi Ucraina), peste 6% sunt considerate cu *risc nuclear mare.*

Reducerea riscului sau dezafectarea acestor centrale atomoelectrice necesită mari costuri de capital sau investiţii de capital străin în scopul fie al reabilitării reactoarelor, fie al închiderii acestora.

Decalajul mare al sectorului energetic din ţările Centrai si Est Europene fa{ă de cel al ţărilor Vest Europene a impus reforma rapidă a sectorului în cadrul procesului de tranziţie la economia de piaţă.

Reforma energetică este una dintre cele mai complexe probleme ale economiilor în tranziţie ce implică cheltuieli mari, mai ales pentru reabilitarea întregii infrastructuri de extracţie şi transport a hidrocarburilor, ca şi a celei pentru producerea, transportul şi distribuţia energiei.

In literatura de specialitate se apreciază că reforma sectorului energetic din ţările Central şi Est Europene implică rezolvarea unui complex de probleme care vizează:

- restabilirea relaţiilor comerciale intre aceste ţări, majoritatea fiind importatoare de ţiţei, gaze şi cărbuni din Rusia şi/sau alte ţări ale fostei Uniuni Sovietice;
- alinierea preţurilor resurselor energetice (în special ale ţiţeiului) la cele practicate pe piaţa mondială a energiei, ceea ce a avut ca efect aşa numitul *"şoc energetic al preţurilor"* care s-a manifestat prin creşterea

nivelului preţului energiei şi, implicit, al celorlalte produse, in special ai produselor industriale;

- investiţii mari de capital străin pentru reabilitarea câmpurilor petrolifere vechi şi descoperirea altora noi, ca şi pentru refacerea sistemelor de conducte de transport a ţiţeiului şi gazelor naturale;
- atragerea de capital străin atât pentru modernizarea şi reabilitarea unor centrale electrice, cât şi pentru reţelele de transport şi distribuţie a energiei;
- stagnarea cererii de energie, ştiut fiind faptul că, economia de comandă a avut o mare capacitate de aprovizionare cu energie, care era utilizată ineficient în industrie; de aceea se apreciază că utilizarea eficientă a energiei constituie o resursă economică cu un potenţial extraordinar pentru creşterea în viitor a eficienţei energetice;
- privatizarea anumitor activităţi din domeniul energetic.

Din aceste considerente apreciem că este necesară o nouă abordare, un nou mecanism care să încurajeze ţările cu economie în tranziţie să grăbească reforma sectorului energetic. Până în prezent au fost făcute anumite progrese în ceea ce priveşte liberalizarea preţurilor la {iţei, produse petroliere şi huilă, în ţările Baltice şi în cele din Europă Centrală şi de Est, mai puţin în Rusia şi fostele ţări ale Uniunii Sovietice. Stabilirea preţurilor la energie electrică şi termică, ca şi la gaze, este o operaţiune mai complexă deoarece transportul şi distribuţia acestora este încă monopol natural. Totuşi, prin noile preţuri s-a încercat să se acopere nivelul costurilor financiare medii, deşi guvernele nu au renunţat la vechiul sistem de stabilire a preţurilor şi tarifelor la energie, în unele cazuri practicându-se încă politica de subvenţionare, în special pentru consumatorii rezidenţiali.

Privatizarea sectorului energetic este încă lentă, remarcându-se, în acest sens, trei tendinţe:

- unele ţări nu sunt decise să facă privatizarea, mas ales acelea unde întregul sector este proprietatea statului, de exemplu Polonia şi Ucraina;
- Republica Cehă şi Federaţia Rusă, au adoptat o anumită strategie de privatizare a sectorului energetic, fără să ofere stimulente pentru grăbirea acestui proces;
- privatizarea utilităţilor energetice, acolo unde s-a făcut sub presiunea unor forţe exogene sistemului energetic, a avut ca scop, fie reducerea deficitului financiar (Ucraina), fie obţinerea lichidităţilor necesare producătorilor pentru procurarea de surse primare de energie (ţările Baltice).

Programele de restructurare şi privatizare au diferite trepte de realizare, deşi s-a prevăzut pentru toate ţările o creştere anuală a consumului brut de energie cu 0,5%.

In opinia noastră, reforma sectorului energetic al ţârilor cu economie în tranziţie va determina schimbări marcante aie balanţei energetice, determinate de:

A. *Evoluţia cererii de energie* din gările Central şi Est Europene în perspectiva anilor 2000-2010, care, în literatura de specialitate va fi dominată de două opţiuni majore:

1. *"Restricţiile de capacitate"* opţiune bazată pe tendinţele înregistrate anterior perioadei de reformă economică. La elaborarea programelor privind evoluţia cererii de energie, s-a ţinut seama de următoarele ipoteze:

- preţul ţiţeiului va creşte de la 17 dolari/baril în anul 1995 la 28 dolari/baril[1] în anui 2000, după care se va stabiliza la acest nivel, considerat **ca "preţ mediu posibil",** mai mic decât cel de aprovizionare CL ţiţei din Orientul Mijlociu;
- preţul gazelor naturale va avea o evoluţie asemănătoare cu cel al ţiţeiului, în timp ce preţul huilei, pentru a fi competitivă faţă de celelalte surse primare de energie, va înregistra o tendinţă de scădere.

2. *"Economia de energie",* opţiune care are ca ipoteză evoluţia preţurilor la sursele primare de energie. Astfel, preţul ţiţeiului va rămâne, în medie, la 18 dolari/baril, cât se va înregistra, în medie, în anul 1996, iar preţul gazelor naturale şi al huilei va creşte relativ uşor. Această opţiune ţine cont de îmbunătăţirea eficienţei energetice impusă din afara sectorului energetic. Ambele opţiuni se bazează pe ipoteza că PIB în toate ţările din această regiune va avea o uşoară creştere, diferită de la o ţară la alta.

Indiferent de opţiunea aleasă, consumul direct de energie, în majoritatea ţărilor Central şi Est Europene, va avea o tendinţă de creştere, deşi într-un ritm mult mai lent decât în perioada 1990-1993.

B. *Evoluţia ofertei producţiei de energie* va fi diferită şi contradictorie în aceste ţâri. Perioada de depresiune economică, înregistrată până în anii 1992-1993 şi-a pus amprenta pe întreaga economie, mai ales pe nivelul intensităţii energetice a acestora. Astfel, unele ţări cum sunt Ucraina, Federaţia Rusă, cu toate măsurile luate de restructurare şi modernizare a industriei, cunosc încă o creştere a intensităţii energetice. Sunt alte ţări care, ca urmare a aplicării unor programe reale de modernizare şi restructurare a industriei, au început să înregistreze o intensitate energetică tot mai redusă. Ca atare, se apreciază că unul din principalii factori care afectează raportul dintre creşterea cererii de energie şi cea a ofertei este însuşi ritmul de sporire a intensităţii energetice. De asemenea, adoptarea opţiunii "restricţiilor de capacitate" va face ca producţia de energie să fie diminuată sub impactul preţurilor de comercializare a petrolului asupra cererii relative de energie care va afecta, la rândul său, evoluţia comerţului cu energie. In cazul adoptării opţiunii "economiei de

[1] Calculat în preţuri constante 1993.

energie" cererea se va diminua ca urmare a renunţării la produsele energointensive, cu toate că preţul de comercializare a petrolului se estimează că va fi mai mic.

C. *Evoluţia comerţului cu energie* este influenţată de raportul între comerţul net si consumul brut de energie care prezintă diferenţe sensibile de la o ţară la alta. Astfel, dintre ţările Est Europene care au elaborat prognoze energetice, numai Slovacia prevede o reducere a comerţului net de energie în raport cu consumul anual brut, ţinând cont de ritmul mediu anual de creştere al consumului brut care, va fi mai mic cu 0,5%, faţa de cel de creştere economică al acestei ţări. Creşterea volumului comerţului net cu energie prevăzută în Bulgaria, Polonia, Republica Cehă şi România va duce, în schimb, la sporirea consumului brut în defavoarea producţiei de surse primare de energie. In Ungaria, sporirea comerţului net de energie este explicată prin scăderea producţiei de energie primară şi creşterea consumului brut. De menţionat faptul că, prognozele efectuate de organisme ale ONU privind evoluţia comerţului cu combustibilii în Bulgaria, Federaţia Rusă, Ungaria, Polonia, Republica Cehă, România şi Slovacia în perioada 1993-2000 (în dolari constanţi 1993) au avut în vedere dinamica preţului petrolului în această perioadă şi anume: -3% în 1994, +3% în 1995 şi +4,1% în perioada 1996-2000, deci cu un ritm mediu anual de creştere de 1,22% faţă de 1993.

Eficienţa energetică, considerată punctul nodal al politicilor şi programelor de restructurare energetică, va avea, în continuare, o evoluţie ascendentă, datorită, pe de o parte, fondurilor alocate în acest scop de guvernul ţărilor membre ale IEA (International Energy Agency) pentru îmbunătăţirea parametrilor echipamentelor energetice şi respectării standardelor calitative şi de mediu ale acestora iar, pe de altă parte, modificărilor ce vor avea loc în ceea ce priveşte structura capacităţilor de producere a energiei. Politica de încurajare de către guverne a eforturilor pentru creşterea eficienţei energetice va continua până la nivelul anilor 2000-2005, ceea ce va duce la scăderea ponderii ţărilor membre ale IEA în consumul mondial de energie, până la aproximativ 30%, deşi ritmul mediu anual de creştere economică (al PNB) se va situa între 2,1% şi 4,1%. Ca atare, în ţările membre ale IEA eficienţa energetică va creşte până în anul 2000 cu 1,2-1,4% în America de Nord, 1,0-1,5% în Europa Occidentală iar în ţările Central şi Est Europene cu 1,1-1,5% ca urmare a realizării proiectului elaborat de U.E. "Eficacitatea energetică 2000". Acest proiect are prevăzute mai multe obiective printre care şi pe cel privind promovarea şi dezvoltarea investiţiilor în ţările cu economie în tranziţie şi acordarea de facilităţi financiare pentru încurajarea investiţiilor necesare creşterii eficientei energetice şi conservai ii energiei.

Raportul creştere economică - eficienţă energetică implică rezolvarea mai multor probleme specifice anumitor ţări sau grupe de ţări, şi anume:

- în ţările cu economie de piaţă dezvoltate din cadrul IEA este necesară: menţinerea mecanismelor ce vizează investiţiile rapide în

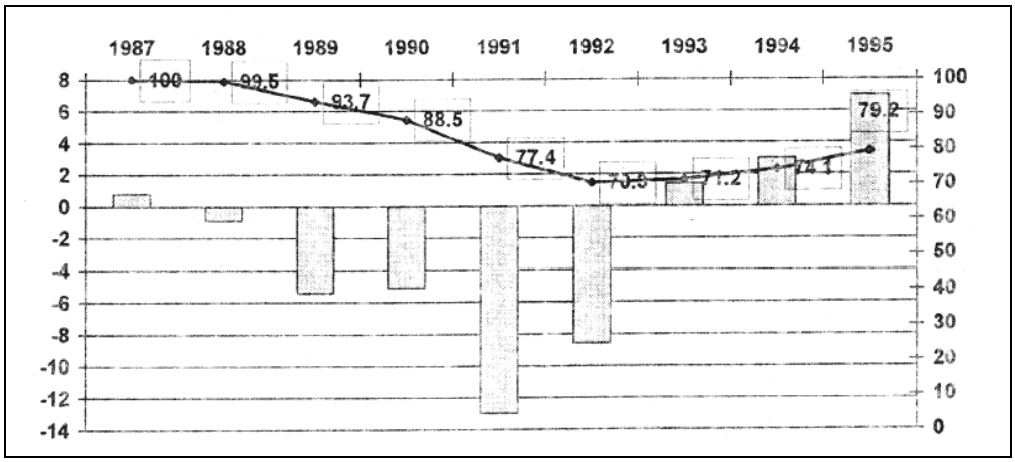
domeniul energetic; asigurarea diversificării surselor primare de energie; creşterea accelerată a eficiente' energetice prin promovarea investiţiilor destinate acestui scop; minimizarea impactului asupra mediului a activităţilor energetice şi introducerea diversităţii şi flexibilităţii sectorului energetic;

- în ţările membre ale !FA din Asia-Pacifîc, America Latină, Orientul Mijlociu şi Africa este oportună continuarea politicii de atragere a capitalului străin pentru investiţii necesare creşterii eficienţei energetice şi conservării energiei;
- în ţările cu economia în tranziţie se impune continuarea reformei sectorului energetic pentru: atragerea de capital străin necesar pentru reabilitarea unor câmpuri petrolifere vechi şi descoperirea altora noi; refacerea sistemelor de conducte de transport a ţiţeiului şi gazelor naturale; reabilitarea unor centrale termoelectrice; privatizarea sectorului energetic; creşterea eficienţei utilizării energiei prin restructurarea şi modernizarea industriei etc.

Capitolul 2 - STAREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA

În România, primii ani ai tranziţiei au fost dominaţi de agravarea crizei economice declanşată după anul 1937, fapt evidenţiat de scăderea drastică a PIB în perioada 19881992 (-5,6% in anul 1990, -12,9% în anul 1991 şi 8,8% în anul 1992), care nu a putut fi compensată de evoluţia pozitivă a acestui indicator după anul 1993 (Fig.I). Astfel, în anul 1995, PIB deşi a crescut în termeni reali, cu 6,9% faţă de anul anterior, a atins doar 79,1% din cel realizat in anul 1987. Puternica scădere a PIB a fost determinată de declinul activităţii industriale (,cu -37,4% în anul 1992 faţă de 1989) a căţei pondere, deşi marchează o tendinţă de diminuare (de la 46,2% în 1990 la 34,6% în 1995), continuă să rămână componenta dominanta a acestui indicator (Tabelul 1).

Figura 1. Evoluţia PiB în perioada 1987 -1995



Sursa: Elena Pelinescu - Creşterea adaptabilităţii aparatului productiv la schimbările cererii de bunuri de echipament (cu aplicaţii in domeniul tehnicii de calcul) , Teza de doctorat, Bucureşti, 1996.

Alături de scăderea ofertei de produse industriale s-a înregistrat şi diminuarea activităţilor economice din construcţii (cu -23,1% în 1992 faţă de 1989), comerţ, inclusiv hoteluri şi restaurante (-26,1%) şi transporturi (-39%)'[1], ca

[1] *Starea socială şi economică a României în anul 1995*, C.N.S., Bucureşti, 1996, p.20.

urmare a acţiunii conjugate a factorilor interni (scăderea eficienţei aparatului productiv, reducerea săptămânii de lucru, puternice mişcări revendicative, pierderea unor segmente ale pierii interne), cu cei externi (dezmembrarea CAER, embargouri economice, accentuarea barierelor vamale protecţioniste etc.).

Anul 1993 a marcat, de fapt, depăşirea fazei critice, producţia industrială revenind pe un trend ascendent (Tabelul 2) ca urmare a mutaţiilor survenite în utilizarea eficienta a factorilor de producţie sub influenţa schimbării condiţiilor mediului intern şi extern. Începând cu a doua jumătate a anului 1993 s-a înregistrat o anumită revitalizare a investiţiilor şi exporturilor cu influenţe sensibile asupra ofertei de produse Industriale şi, deci, a activităţii acestui sector.

Tabelul 1 - Evoluţia PIB pe principalele ramuri ale economiei naţionale în perioada 1989-1995

- mld.dolari (preţuri curente) -

Anul	Total economie, din care:						
		Industrie	Agricultură şi silvicultură	Construcţii	Comerţ (inclusiv hoteluri şi restaurante	Transporturi şi telecomunicaţii	Alte ramuri ale economiei naţionale
1989	45,714	21,103	6,274	2,509	2,628	3,074	10,126
1990	38,282	15,511	8.104	2,053	2,374	2,203	8,037
1991	28,851	10,925	5,293	1,258	3,882	1,926	5,567
1992	19,579	7,505	3,637	0,142	2,791	1,670	3,034
1993	26,381	8,536	5,426	1,368	3,114	2,651	5,286
1994	30,100	9.726	5,918	1,820	3,510	2,983	6,143
1995	35,534	11,620	7,212	2,389	3,950	3,267	7,096

Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României, C.N.S., Bucureşti, 1995, utilizând următoarele cursuri de revenire: 1989 - 17,50 lei/dolar; Î990 - 22,41 lei/dolar; 1991 - 76,39 lei/dolar; 1992 - 307,95 lei/dolar; 1993 - 760,05 lei/dolar: 1994 - 1654,33 lei/dolar; 1995 - 2033,25 lei/dolar.

- mld.dolari (preţuri 1995) -

Anul	Total economie	din care:					
		Industrie	Agricultură şi silvicultură	Construcţii	Comerţ (inclusiv hoteluri şi restaurante	Transporturi şi telecomunicaţii	Alte ramuri ale economiei naţionale
1989	42,140	17,575	5,516	1 ,780	4,888	3.876	8,500
1990	39,772	14,631	7,580	1 ,799	5,343	3,040	7,378
1991	34,633	12,756	6,643	1,451	3,977	2.658	7,148
1992	31,792	11,009	5,784	! ,369	3,614	2,542	7,277
1993	32,070	11,120	6,569	1,707	3,284	2,628	6,762
1994	33,330	11,437	6,761	2,166	3,376	2,673	6,917
1995	35,687	12,342	7,103	2,334	3.655	2,722	7,538

Sursa: Calculat după datele obţinute de la CNS privind evoluţia şi structura în preţuri 1995; pentru transformarea în dolari s-a utilizat cursuri de revenire realizat în 1995 de 2033,25 lei/dolar.

Tabelul 2 - Evoluţia producţiei industriale* pe principalele ramuri ale industriei

1989=100

Anul	Total industrie		din care:					
	mil.$	%	Industria extractivă		Industria prelucrătoare		Energie electrică şi termică, apă şi distribuirea gazelor	
			mil. $	%	mil. $	%	mil. $	%
1989	77.596	100,0	4,811	100,0	69,759	100,0	3,026	100,0
1990	54,476	70,2	4,906	102,0	40.740	67,0	2,833	93,6
1991	36,230	46,7	3,146	65,4	30,456	43,7	2,628	86,8
1992	21.840	28,1	1,644	34,2	17,808	25,5	2,388	78,9
1993	23,799	30,7	1,626	33,8	20,130	28,9	2,042	67,5
1994	26,779	34,5	1,918	39,9	21,309	30,5	3.552	116,4
1995	29,759	38,4	2,099	43,6	24,094	34,5	3,562	117,7

**) preţuri curente.*

Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României, C.N.S., Bucureşti, 1995, utilizând următoarele cursuri de revenire: 1989 - 17,50 lei/dolar; 1990 - 22,41 iei/dolar; 1991 - 76,39 lei/dolar; 1992 - 307,95 lei/dolar; 1993 - 760,05 lei/dolar; 1994 - 1654,33 lei/dolar; 1995 - 2033,25 lei/dolar.

După doi ani consecutivi de declin, ca urmare a îmbunătăţirii activităţii, a măsurilor de sprijinire a producătorilor agricoli (prin Legea nr. 83/1993) şi a începerii reabilitării sistemului de irigaţii, **agricultura a marcat** o relansare puternică, ceea ce a condus la creşterea contribuţiei acestei ramuri la formarea P1B de ia 18.3% în 1992 la 19,7% în 1994 şi, 20,3% în 1995. Ponderea sectorului privat în totalul ofertei de produse agricole a crescut, ajungând să deţină din valoarea adăugată brută realizată în agricultură 89% în 1995 faţă de 69,8% în 1990.

Activitatea de construcţii după puternicul declin din perioada 1989-1992, deşi a înregistrat o dinamică susţinuta (+2,9% în 1994 şi +12,1% in 1995), nu şi-a modificat semnificativ ponderea în structura PIB (de la 5,4% in 1990 ia 6,7% în 1995). De menţionat este faptul că, sporul de producte a fost asigurat. În principal, de sectorul privat, a cărui pondere în totalul lucrărilor de construcţii a sporii de la 1,5% în 1991 la 55,4% în 1994 şi 66,5% în 1995,

Activitatea din transporturi şi telecomunicaţii marchează o evoluţie puternica ascendentă după anul 1992, contribuţia acestei ramuri ia formarea PIB, crescând de la 5,8% în 1989 la 8,6% în 1994 şi 9,2% în 1995

Activitatea sectorului de servicii s-a redresat lent, ponderea acestora în PÎ3 ajungând în anul 1995 la 38% iar valoarea adăugată brută crestând in termeni reali cu 2,5% în anul 1994 faţă de 1993 şi cu 4,1% in 1995 faţă de 1994. Acest lucru relevă faptul că economia. României este dominată, în continuare, de ramurile producătoare de bunuri materiale.

Din cele prezentate putem aprecia că, *agravarea dezechilibrelor economice pe fondul accentuării tensiunilor structurale şi a dezmembrării mecanismelor tipice economiei centralizate au avut un impact puternic asupra nivelului şi structuri cererii şi ofertei agregate.* Ca atare, în primii ani ai tranziţiei, contribuţia resurselor interne !a satisfacerea cererii globale a scăzut de la 79,3% în 1990 la 73,4% în 1992, după care a înregistrat o uşoară tendinţă de creştere, ajungând în anul 1995 la 76,3% ca urmare a eforturilor de refacere a echilibrelor macroeconomice.

Economia romaneasca rămâne dependentă de importul pentru producţie, a cărei pondere în 1995 a fost de 59,7%, în principal a importurilor de resurse energetice (22,3% în 1995), ceea ce are un impact negativ asupra balanţei de plăţi. De aceea, creşterea reală cu 6,9% a PIB în 1995 a fost însoţită de majorarea deficitului contului curent de la -428 mii.dolari în 1994 la -1,323 mld.dolari în 1995[31] şi aproximativ 7 mld.dolari in 1996[2], chiar şi în condiţiile menţinerii politicii economice de stimulare a creşterii producţiei orientate spre export de la 4,9 mld.dohri în 1993 la 7,5 mld.dolari în 1995, şi a creşterii importurilor FOB, respectiv de la 6,6 mld.dolari la 8,7 mld.dolari (Fig.2).

Această evoluţie a tăcut ca soldul cumulat pe termen mediu şi lung să ajungă la 5,8 mld.dolari în 1995 fată de 1,2 mld.dolari în 1990, iar serviciul datoriei externe în exportul de bunuri şi servicii să ajungă la 62% în 1995.

În concluzie, putem aprecia că în România, după anul 1989, a avut loc o "externalizare a dezechilibrelor externe" ceea ce a condus la creşterea serviciului datoriei externe[3]. Datoria externă a fost folosită atât pentru susţinerea balanţei de plăti externe şi întărirea rezervelor valutare, cât şi pentru finanţarea unor proiecte cu destinaţie sigură.

În ceea ce priveşte evoluţia PIB pe locuitor acesta a urmat, începând cu anul 1993, aceeaşi linie ascendentă, fiind cu 18,3% mai mare în 1995 tată de 1994. Calculat în dolari, în funcţie de paritatea puterii de cumpărare din anul 1993, rezultată din comparaţiile internaţionale, extrapolate pentru anul 1995, PIB pe locuitor a ajuns la 4130 dolari în 1995, faţă de 3856 dolari în 1994 şi 3708 dolari în 1993. Creşterea relativă a veniturilor populaţiei a determinat utilizarea într-o proporţie mai mare a resurselor economice pentru consumul final al populaţiei, care, în anul 1995, a reprezentat 65,9% din PIB faţă de 61,5% în 1994. Această tendinţă corespunde majorării în volum ascendent, cu 17% a consumului final al populaţiei, evoluţia structurii PIB pe categorii de utilizări (Tabelul 3) fiind influenţată de transformările în sistemul economico-social al României. Astfel, deşi consumul final a avut o tendinţă descrescă-

---

[1] Daniei Dăianu, Stabilization and exchange rate policy in România, în Economics of Transition, vol.4(I), p. 231.

[2] Starea socială şi economică a României în anul 1995, C.N.S., Bucureşti, 1996, p.20.

[3] Economic Bulletin for Europe, U.N., New York, 1995.

toare, în structura PIB ponderea sa a crescut de la 70,5% în 1989 la 75,1% în 1994. În primii ani ai tranziţiei, formarea brută a capitalului fix a scăzut, ca urmare a modificărilor sistemului de finanţare a investiţiilor, a diminuării aportului bugetului public pentru finanţarea acestora şi mai ales, a incertitudinilor datorate instabilităţii cadrului macroeconomic din primii ani ai tranziţiei.

Totuşi, datorită contribuţiei pozitive, pentru al treilea an consecutiv, a investiţiilor, formarea brută de capital fix a crescut, în anul 1995 fiind cu 13,1% mai mare ca în 1994, ajungând să deţină 21,8% din PIB.

Tabelul 3 - Evoluţia PIB* pe categorii de utilizări în perioada 1989 - 1995 (mii.dolari)

	1989	1990	1991	1992	1993	'994	1995
PIB	45.714	38,282	28,851	19.579	26,381	30.100	35,534
Consumul final	32,223	30,321	21.894	15,076	20,046	22.618	27,992
• consum final al populaţiei	26.480	24,886	17,323	12,180	16,670	16,522	23,507
• consum final al aditiinistraţiei publice	5,326	5,100	4,37 i	2.795	3.254	4.002	4.366
• consum final al administraţiei private	0,417	0,335	0,195	0.100	0,121	0,094	0,118
Formarea brută a capitalului fix	13,651	7.577	4,150	3.756	4,715	5,938	7.736
Variaţia stocurilor	-1.406	+4.003	3.942	2.393	2.930	2,165	1.409
Export net	+ 1,246	-3.619	-1.135	-1.646	-1.310	-0,621	-1,161

**) preţuri curente.*

Sursa: Calculat după Anuarul Statistic al României. C.N.S.. Bucureşti, 1995, utilizând următoarele cursuri de revenire: 1989 - 17.50 lei/dolar: 1990 - 22,41 lei/dolar: 1991 - 76,39 lei/dolar; 1992 - 307,95 lei/dolar; 1993 - 760,03 lei/dolar: 1994 - 1654.33 lei/dolar: 1995 - 2(03.25 lei/dolar.

În termeni reali, consumul final a cunoscut o tendinţă descrescătoare, ajungând la 70,2% în 1994 fată de 1989, ca urinare a diminuării puterii de cumpărare a populaţiei, ceea ce a făcut ca rata de economisire să scadă în primii ani ai tranziţiei, cu uşoare senine de redresare (Fig.3).

Agravarea dezechilibrelor economice după anul 1989 este reflectată şi de creşterea ratei de modificare a stocurilor, a cărei evoluţii este rezultatul disfuncţionalităţilor existente în economia românească, pe fondul unei profunde crize manageriale în ceea ce priveşte adaptarea ofertei la cerere în condiţii de eficienţă.

Piaţa muncii în perioada de tranziţie, aflată în curs de formare pe principiile economiei concurenţiale, s-a confruntat cu puternice dezechilibre dintre cererea şi oferta de muncă, ceea ce a condus la creşterea ratei

şomajului de la 3% în 1901 la 10,91? în 1994 din populaţia activă a {arii, cu uşoară tendinţă de scădere în 1995 (la 8,9%) şi 1996 (la 7,1%).

Figura 2: Evoluţia importurilor si exporturilor (FOB) si a deficitului centului curent in perioada 1989-1995

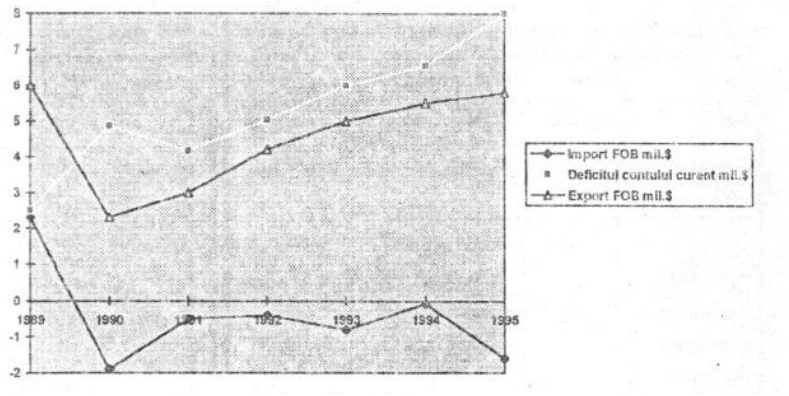
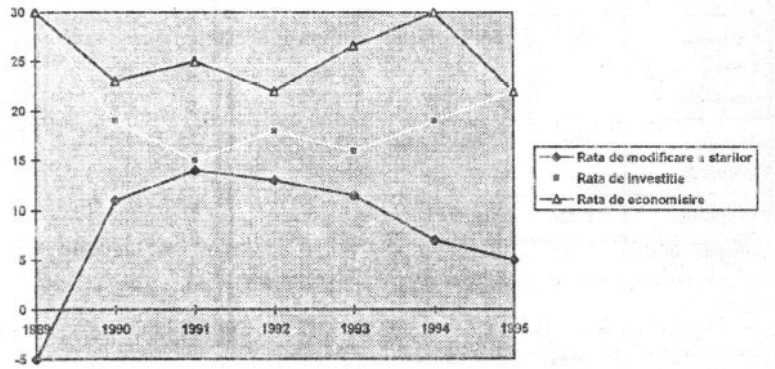


Figura 3. Rata de caracterizare a stării economiei



Sursa: Elena Pelinescu - Creşterea adaptabilităţii aparatului productiv !a schimbările cererii de bunuri de echipament (cu aplicaţii in domeniul tehnicii de calcul),. Teza de doctorat, Bucureşti, 1996

Evoluţia preţurilor a fost influenţată de creşterea rolului mecanismelor pieţei, fapt ce a condus la reducerea ratei inflaţiei, ajungând la un nivel mediu de 2,1% în 1995 şi 2,2% în ianuarie-februarie 1996"[1]. Totuşi preturile in

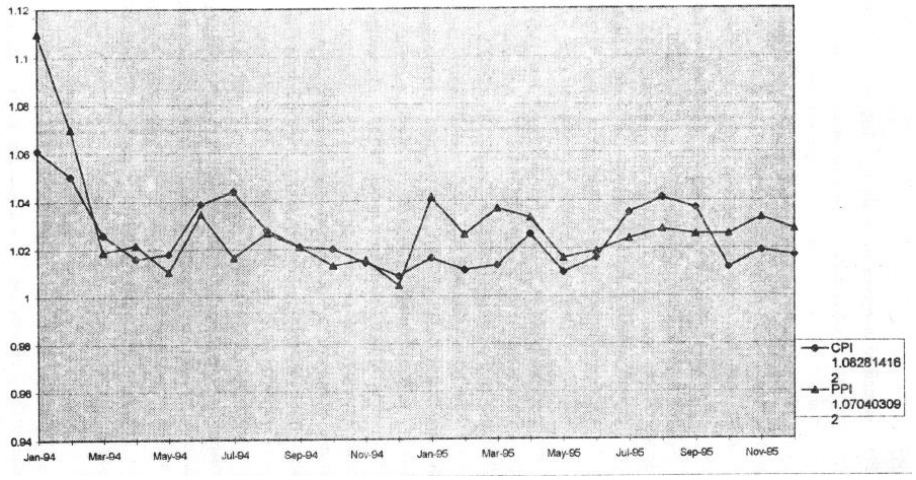
[1] Buletin Statistic al Preţurilor, anul VII, nr.6, iunie 19%, C.N.A., Bucureşti, p.2.

industrie au crescut mai rapid ca cele de la consumator (Fig.4) ceea ce sugerează faptul că efectul politicii financiare restrictive se manifestă mai puternic în raport cu utilizatorii finali şi mai puţin cu verigile intermediare.

În concluzie, caracteristica economiei României este rigiditatea îi; funcţionarea relaţiilor dintre producător şi industrie, ca şi un nivel modest al constrângerilor bugetare la nivel microeconomic. De aceea apreciem că, în condiţiile integrării României în structurile economice ale U.E. procesul de reformă şi analiză a mecanismelor pieţei vor trebui să îmbrace noi forme.

B. Republica Moldova s-a înscris pe linia stabilizării economico-financiare prin aplicarea unui program economic susţinut printr-un acord stand-by cu FMI (aplicat în luna decembrie a anului 1993) şi prin sprijinul financiar al comunităţii internaţionale (inclusiv un împrumut de 45 mii. ECU de ia CE.) şi pe fondul introducerii, în luna noiembrie a anului 1993, a propriei monede naţionale - leul moldovenesc. Acest program a fost implementat într-un mediu economic deosebit de dificil. În condiţiile în care PIB real a scăzut cu 22% în anul 1994 (comparativ cu un declin anticipat de 3%). Faptul s-a datorat în mare parte colapsului sistemului planificării centralizate care a determinat întreruperi ale activităţilor productive şi comerciale. Astfel, producţia industrială a scăzut cu cca. 30% în primele şase luni ale anului 1994 comparativ cu aceeaşi perioadă a anului precedent. Mai mult, producţia agricolă a fost compromisă de inundaţii.

Figura 4. Indicii preţurilor de consum şi indicii preturilor de producţie în industrie



În pofida mediului economic defavorabil, autorităţile din Republica Moldova au demonstrat coerentă în demersul stabilizării financiare. Obiectivul cheie al programului a fost reducerea rapidă şi susţinută a ratei inflaţiei şi stabilizarea ratei de schimb leu moldovenesc/dolar. Ca rezultat al implementării ferme a programului economic, evoluţia inflaţiei a decelerat semnificativ în anui 1994, rata lunară scăzând de la o medie de cea.20% în trimestrul al IV-lea 1993, la o medie de cca. 3% în acelaşi trimestru al anului 1994. Concomitent, s-a stabilizat rata de schimb, credibilitatea leului moldovenesc îmbunătăţindu-se şt permiţând diminuarea dobânzilor nominale şi reale.

Ca rezultat al preţurilor ridicate plătite pentru energia importată şi al dezastrelor naturale, balanţa de plăţi a rămas tensionată pe toată perioada anului 1994; deficitul contului curent a echivalat 9% din P1B. Dezvoltarea economică a Republicii Moldova este dependentă de asistenţă financiară externă. Astfel, FMI şi Banca Mondială au asigurat cca. 56% din creditele internaţionale, restul de 447c provenind din alte acorduri bilaterale: 25 mii.ECU din partea U.E., 30 mii.dolari din Japonia etc. Datoriile către Rusia, cele mai multe rezultate ca urmare a importurilor de energie contractate de îmreprindeiile moldoveneşti, au ajuns la cifra de 120 mii.dolari.

În acest punct critic al procesului de stabilizare macroeconomică, autorităţile din Republica Moldova au formulat, în anul 1995, o strategie ambiţioasă, având drept obiective prioritare consolidarea progreselor deja realizate şi intensificarea reformelor structurale. Programul, care este susţinut de un nou acord stand-by cu FMI (aprobat în luna martie a anului 1995), necesită şi o finanţare complementară viitoare din partea comunictăjii internaţionale. Prin aplicarea strategiei s-a dorit realizarea unei creşteri economice de 1,5% pe baza relansării sectorului agricol odaia cu normalizarea condiţiilor climaterice, reducerea ratei anuale a inflaţiei la cea. 10% şi controlul deficitului contului curent al balanţei de plăţi. În acest scop, politica fiscală este concentrată pe reducerea semnificativă a deficitului bugetar la cca. 3,5%.

În primul trimestru al anului 1995 s-a reuşit aplicarea cu stricteţe a politicilor financiare prevăzute în noul program, respectându-se toate criteriile de performantă. Acestea s-au concretizat prin atingerea stabilităţii ratei de schimb leu moldovenesc/dolar SUA şi cu fluctuaţii de ±2,5% în lunile ianuarie şi februarie 1995).

Majoritatea întreprinderilor de stat au rămas insensibile la introducerea instrumentelor de piaţă datorită, pe de o parte, imperfecţiunilor proceselor de faliment şi lichidare şi, pe de altă parte, întârzierilor în privatizare. Cu toate acestea, eforturile de accelerare a procesului de reformă s-au intensificat la sfârşitul anului 1994 când autorităţile au conştientizat faptul eă întârzierile în implementarea reformei structurale pot submina câştigurile obţinute în domeniul stabilizării economice. Astfel, a fost introdusă o nouă procedură pri-

vind licitaţiile, care să faciliteze adoptarea unui program ambiţios de scoatere la licitaţie a întreprinderilor de stat.

Preţurile bunurilor şi serviciilor au fost complet liberalizate în cursul anului 1994 cu excepţia produselor şi serviciilor energetice, telecomunicaţiilor, transportului public. Subvenţiile pentru produsele agricole au fost eliminate în luna mai 1994. În timp ce subvenţiile pentru energie au fost menţinute pentru grupele defavorizate ale populaţiei.

Procesul de privatizare, mai lent decât era de aşteptat, a fost accelerat în ultimele luni ale anului 1994, astfel încât, la sfârşitul lunii decembrie erau privatizate 304 întreprinderi medii şi mari şi 273 de întreprinderi de talie mică reprezentând 25% din agenţii economici proprietate a statului. Programul de privatizare pentru perioada 1995-1996, aprobat de Parlament pe 15 martie 1996, prevede trecerea în proprietatea particulară, până la sfârşitul anului 1996, a 2/3 din obiectivele deţinute de stat.

Capitolul 3 - SISTEMUL ENERGETIC AL ROMÂNIEI ŞI REPUBLICII MOLDOVA

În România, în anul 1995, RENEL a asigurat peste 97% din producţia de electricitate şi aproximativ 60% din energia termică produsă în termoficare. În acelaşi an, vânzările de energie electrică s-au ridicat la 45 TWh, fiind cu 5,8% mai mari decât în anul precedent, în timp ce nivelul energie) termice vândute a înregistrat valoarea de 182,662 TJ, fiind cu 5,6% mai mare faţă de anul 1994.

În anul 1995, autoproducătorii au asigurat 2,4% din producţia internă de energie electrică, reprezentând 1,4 TWh. În aceeaşi perioadă, în cadrul RENEL sau produs 53,6 TWh din care 16,5 TWh din centrale hidro (28,8% din totalul producţiei), 21,3 TWh în centrale electrice pe cărbune (37,2%), respectiv 15,8 TWh în centrale electrice funcţionând pe bază de hidrocarburi (27,5%). Importurile au totalizat 2,3 TWh reprezentând 4% din totalul resurselor de electricitate din anul 1995 (57,3 TWh). În acelaşi timp, exporturile de energie electrică s-au ridicat la 2,0 TWh (3,5% din totalul resurselor). Astfel, către interni s-au livrat 55,3 TWh consumându-se numai 48,7 TWh (85% din totalul resurselor de electricitate). Resursele de energie electrică au fost cu 5,4% mai mari decât în anul 1994, creşterea fiind determinată în specia! de majorarea producţiei de energie hidroelectrică. Menţionăm că pierderile în reţelele de transport şi distribuţie s-au ridicat la 6,6 TWh (11,5% din energia transmisă), cifră care ne situează cu mult sub performanţele înregistrate în ţările dezvoltate (pierderi în reţele de cca.8%).

Cel mai mare consumator de electricitate rămâne în continuare sectorul industrial, cu 28,6% TWh, reprezentând 49,9% din consumul total de electricitate. În anul 1995, în sectorul rezidenţial s-au consumat 7,1 TWh (12,4% din consumul total), în transporturi şi telecomunicaţii numai 2,1 TWh (8,7% din consumul total), iar în agricultură şi alţi consumatori - 10,9 TWh (19% din consumul total).

Se constată continuarea tendinţei de creştere a consumului pentru iluminatul public (+18,8% fată de anul 1994), consumul populaţiei înregistrând o creştere cu 7,1% fiind altfel întreruptă tendinţa de scădere manifestată în ultimii ani. Creşteri se înregistrează şi în transporturi şi telecomunicaţii (+14,1% fată de anul 1994), în timp ce în agricultură şi silvicultură, precum şi în construcţii, consumul de electricitate a scăzut comparativ cu anul 1994 în cadru! consumului industrial (inclusiv consumurile proprii ale centralelor electrice) ponderi mari deţin metalurgia (20,8%) şi industria chimică, a fibrelor sintetice şi artificiale, prelucrarea cauciucului şi maselor plastice (13,3%).

La sfârşitul anului 1995 capacitatea de producere a electricităţii însuma 1941-! MW, din care: centrale hidroelectrice 30,1%, centrale cu funcţionare pe

bază de cărbune 39,6% şi centrale pe hidrocarburi, 27%. Autoproducătorii deţineau, în acelaşi an 3,3% din capacităţile de producţie a electricităţii existente în România.

În ceea ce priveşte staţiile şi posturile de transformare (Tabelul 4), ponderea cea mai mare o au cele corespunzătoare tensiunilor mai mici de 11 kv (98,6% din numărul total de stafii).

Tabelul 4 - Staţii şi posturi de transformare existente în SEN în anul 1995

	Număr	MVA
Total RENEL	66941	96705
din care:		
750 kv	1	2500
400 kv	26	14563
220 kv	42	16453
110 kv	867	37720
< 110 kv	66005	25469

Sursa: National Energy Conference CNE 96, Improving energy efficiency in a transition economy, Sept. 1-5. 19%, România.

Lungimea reţelelor de transport şi distribuţie a energiei electrice (Tabelul 5) se ridica, în anul 1995, la 31271,6 km, din care ponderile cele mai importante le deţineau liniile corespunzătoare unor tensiuni mai mici de 110 kv (91,8%), respectiv cele de 110 kv (5,6%).

Cererea de electricitate în SEN a înregistrat o evoluţie descendentă până în anu! 1994, când s-a atins punctul de minim (8987 MW), în anul 1995 constatându-se o relansare a acestei cereri (9645 ME). Aceeaşi alură o prezintă şi curba consumului de electricitate pe locuitor (Tabelul 6), anul 1995 reprezentând un an de cotitură.

Tabelul 5 - Lungimea reţelelor electrice de transport şi distribuţia din SEN, în anul 1995

	km
Total RENEL	312746
din care:	
750 kv	154
400 kv	3506
220 kv	4425
110 kv	17663
<110kv	286998

Sursa: National Energy Conference CNE'%, Improving ent:$y etticiency in a transition economy, Sept. 1-5, 1996, România.

În consumul total de energie, ponderea electricităţii, se ridica, în anul 1994, la cca. 13%. Structura, pe purtători de energiei, a consumului final de energie din economia românească arată, de asemenea, ponderea prioritară a gazului natural (40%), urmată de petrol (26%), energie termică (20%) şi cărbune 1%.

Tabelul 6 - Evoluţia consumului de electricitate, pe locuitor, în perioada 1990-1995 (KWh)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	3614	3179	2759	2567	2518	2453	2615
Consuni casnic	186	231	296	334	305	290	311

Sursa: National Energy Conterence CNE'96, Improving energy efriciency in a transition economy Sept. 1-5, 1996, România

În ceea ce priveşte producţia de energie termică în sistemele de co-generare, aceasta s-a ridicat, în anul 1995, la 182,7 PJ. Structura, pe tipuri de purtători primari de energie, arată că centralele electrice de termoficare pe cărbune au asigurat 33.7% din producţia de energie termică (61,6 PJ), în timp ce grupurile pe hidrocarburi au furnizat 66,39% din energie (121,1 PJ). Structura consumului de energie termică pe categorii de consumatori evidenţiază faptul că sectorul rezidenţial a beneficiat de 45,4% din agentul termic furnizat (83.0 PJ). industria - de 29,8% (54,4 PJ), ceilalţi consumatori dispunând de 24,8% din producţia de energie termică (45,3 PJ).

In centralele electrice aparţinând RENEL, structura consumului de resurse energetice primare arată că au fost utilizate pentru producţie: hidrocarburi în proporţie de 48,5%, cărbune în proporţie de 43,1%, respectiv hidroenergie în proporţie de 8.4%. Consumul total de resurse primare de energie s-a ridicat, în anul 1995, la 24,4 mii tec.

O mare importantă pentru dezvoltarea viitoare a SEN o prezintă nivelul de emisiilor poluante (Tabelul 7) rezultate din centralele aparţinând RENEL.

Tabelul 7 - Nivelul emisiilor poluante în centralele REN EL în anul 1995, comparativ cu anul 1989

Emisia	co_2	SO_2,	Pulberi	NO_x
1989 (kt)	70000	1600	412	180
1995/1989 (%)	71,4	68,6	75,7	70,5

Sursa: National Energy Conference, CNE 96, "Improving energy efficiency in a Transition Economy", sept, Neptun-Olimp, România.

Industria energetică românească, caracterizată printr-un nivel tehnologic mediu, printr-o dotare necorespunzătoare cu aparatură de măsură şi control, prin utilizarea cărbunilor inferiori (lignit) şi a păcurii cu conţinut ridicat de sulf (peste 3%), deservită de un personal cu "şcolarizare ecologică" redusă, nu reuşeşte să satisfacă nici măcar cerinţele impuse de legislaţia în vigoare care, însă, nu corespunde exigentelor pe plan internaţional.

Se consideră că, în prezent, cantitatea de $S0_2$ emisă în atmosferă de către termocentralele din ţara noastră este de aproximativ 1 mii.tone/an, cea de oxizi de azot de cea.0,1 mii.tone/an", în timp ce volumul total al haldelor de cenuşă depăşeşte 100 mil.m.c. ocupând 6 suprafaţă de peste 600 ha.

În România, ponderea emisiilor poluante generatede centralele electrice în totalul emisiilor se ridică la 74% pentru $S0_2$,-23% pentru NO_x, 45% pentru pulberi respectiv 41% pentru $C0_2$.

Importurile de electricitate s-au redus în mod constant, balanţa import-export fiind de 0,"3% TWh în anul 1995, reprezentând numai 0,5% din consumul intern de electricitate. Aceste importuri au rezultat în principal din schimburile de tip barter cu sistemele energetice vecine şi din energia tranzitată prin reţelele electrice aparţinând SEN.

SEN dispune de capacităţile de producţie necesare acoperirii consumului' chiar şi în condiţiile unei viitoare creşteri a consumului la vârf. de-sarcină, existând întotdeauna capacităţi disponibile totalizând 1500-2000 MW atât în centralele hidro cât şi în cele pe hidrocarburi. Deşi situaţia pare favorabilă, necesitatea creşterii eficientei utilizării resurselor primare de energie impune aplicarea unui vast program de reabilitare şi dezvoltare a SEN. Lucrări importante de reabilitare au fost realizate sau sunt în curs de finalizare la opt unităţi generatoare însumând 2150 MW.

Un nou program de reabilitare, finanţat de RENEL, BIRD şi BERD, va fi demarat vizând şapte grupuri energetice care totalizează 825 MW.

În anul 1995 au fost finalizate lucrările la prima dintre cele cinci unităţi de 700 MW de la CNE Cernavodă, în luna iulie a anului 1996, prima unitate a fost conectată la SEN fiind în faza de probe.

Pentru anul 2000, luând în considerare reducerile temporare de putere disponibilă de cca. 2700 MW în termocentrale, de cca. 1900 MW în hidrocentrale, se prevede o putere efectiv disponibilă de 15200 MW.

La nivelul anului 2000, producţia de energie electrică din centralele RENEL va fi de 64100 TWh. In această perioadă se va schimba şi structura producţiei pe tipuri de centrale comparativ cu anul 1993. Astfel, va creşte ponderea producţiei centralelor termoelectrice pe cărbune, a celor hidroelectrice şi a centralei nucleare şi se diminuează cea a centralelor pe hidrocarburi.

Deoarece nivelul tehnologiilor utilizate în centralele termoelectrice este cel al anilor 1960-1970, grupurile energetice din dotarea acestora au realizat, în ultimii ani, o disponibilitate în timp de numai 30-50%, datorată în principal uzurii acestora.

Gradul de încărcare al centralelor termoelectrice din România este mai redus (33,29%) comparativ cu cel al centralelor din diferite ţări ale Europei (52,63% în Polonia, 42,95% în Belgia etc.), fapt datorat scăderii consumului de energie electrică după anul 1989, neasigurării cu combustibil la nivelul necesarului, disponibilităţii reduse a unor grupuri care necesită reabilitare, utilizării unui cărbune de calitate inferioară (de provenienţă internă) care a condus la disponibilităţi reduse ale grupurilor energetice. Pentru anul 2000 se prevede o creştere a gradului de încărcare a termocentralelor RENEL pe cărbune în urma realizării lucrărilor de retehnologizare şi punere în funcţiune a capacităţilor în curs de execuţie. Gradul de încărcare al termocentralelor pe hidrocarburi va fi în scădere spre anul 2000 din cauza reducerii producţiei de electricitate pe baza acestui combustibil. In cazul în care centralele pe hidrocarburi vor fi încărcate şi pentru export de energie electrică (13,2-16,4 TWh), gradul de încărcare al termocentralelor în anul 2000 va fi de 50,45-53,22%.

Potenţialul hidroenergetic amenajabil al ţării este de aproximativ 40000 GWh/an, căruia îi corespunde o putere instalată de cea. 14800 MW.

În prezent sunt realizate centrale hidroelectrice care însumează o putere instalată de 5913 MW, cu o capacitate de producţie de cea. 16,2 TWh/an (40,6% din potenţialul tehnic amenajabil). Aceste centrale s-au construit cu grupuri având puteri unitare cuprinse între 1-200 MW, de fabricaţie sovietică şi românească, la nivelul tehnologic al anilor 1960-1970.

Centrala Nuclearoelectrică Cernavodă, aflată în execuţie, are, conform proiectului ap.obat, o putere instalată de 3500 MW (5x700 MW). Producţia netă de energie electrică va fi de 21,016 TWh, la o disponibilitate anuală de 6670 ore, cu un consum specific de 22,236 grame uraniu/MWh.

Alegerea tehnologiei CANDU a avut în vedere, în primul rând, realizarea independenţei energetice a ţării, precum şi posibilităţile industriei româneşti de a asigura producţia combustibilului nuclear, apa grea şi majoritatea echipamentelor necesare. Reactorul CANDU este caracterizat printr-un grad ridicat de securitate nucleară, asigurând un nivel de protejare a populaţiei şi mediului la nivelul standardelor internaţionale. Producerea energiei electrice în centralele nucleare de tipul CANDU permite realizarea unor costuri concurenţiale în raport cu alte tehnologii.

În prezentul program se prevede realizarea până în anul 2000 numai a primelor două unităţi şi executarea de lucrări de conservare pentru celelalte unităţi. Asigurarea resurselor financiare se va face de la bugetul statului şi credite sau alte surse externe. Volumul de investiţii estimat pentru perioada 1994-2000 totalizează 1424,8 mil.US $, din care 309,3 mil.US $ import. Pentru Unitatea 2 sunt în derulare tratative pentru atragerea de capital străin.

Pe baza producţiei care va fi realizată de aceste două grupuri, se prevede pentru anul 2000 o producţie de energie electrică, de aproximativ 5,9

mld.kWh, ceea ce reprezintă o reducere a importului de hidrocarburi de 2,6 mii.tec, corespunzător unui efort valutar net de cea. 144,2 mil.US $.

Punerea în funcţiune a acestor unităţi are, de asemenea, o influenţă benefică asupra mediului înconjurător.

B. În anul 1994, infrastructura electroenergetică din Republica Moldova dispunea de o putere instalată de 2998 MW, având ca principale capacităţi de producţie centrale termoelectrice de ia Cuciurgan situată lângă oraşul Tiraspol (2520 MW), centrala electrică de termoficare nr. 1 Chişinău (46 MW), CET nr. 2 Chişinău (240 MW), CET Bălţi (28,4 MW), centrala hidroelectrică Dubăsari (48 MW) §i CKE Costeşti (16 MW); la aceste capacităţi se mai adaugă şi cele în unităţi energetice aflate în dotarea fabricilor ie zahăr, care însumează 99,5 MW. Menţionăm că majoritatea agregatelor energetice (de provenienţă rusească) sunt construite şi puse în funcţiune înainte de anul 1970, necesitând ample acţiuni de retehnologizare sau reparaţii capitale.

În ceea ce priveze combustibilul utilizat (Tabelul 8), cele 14 bloc./, ale CTE Cuciurgan, care reprezintă 84% din capacitatea instalată a Republicii Moldova, funcţionează pe cărbune provenit din regiunea Doneţului, a cărui calitate ncsatisfăcătoare a determinat îmbătrânirea prematură a utilajelor; centralele electrice de termoficare, având 3 pondere de 13,8% în infrastructura energetică utilizează, în principal, păcură. Restul de 2,2% din producţia internă de electricitate este asigurat pe baza energiei hidroelectrice.

Gradul de utilizare a capacităţilor de producţie s-a ridicat, în anul 1994, la numai 31,2% faţă de 48,4% cât s-a înregistrat în anul 1990. De asemenea, producţia de energie electrică s-a diminuat de !a 15690,3 mil.KWh în anul 1990, la 12400,4 mil.KWh în anul 1994, respectiv 1181,4 mil.KWh în anul 1995 (Tabelul 9).

La începutul anului 1996 stocurile au fost de 167 mii tone cărbune (cu 6% mai mari decât în anul 1994); 133 tone păcură (cu 13% mai mult), iar nivelul producţiei de energie termică de 4537 Gcal, înregistrând o scădere cu aproximativ 4,2% faţă de anul 1994. Deoarece costurile de producţie depăşesc preţurile cu care combustibilii pot fi achiziţionaţi din import (la gaze naturale cu 27-32%, la păcură cu 7%, la cărbune cu 14-35%, la benzină cu *19-74%,* la gaz lichefiat cu 40-77%). recurgerea la importuri a fost o soluţie raţională.

Importul de resurse energetice al Republicii Moldova în anul 1995 (Tabelul 10), a avut următoarea structură: gaze naturale - 40,97%; energie electrică - 27,20%; cărbune - 13,97%; păcură - 9,26%; motorină - 4,25%; benzină - 3,54% etc.

Preţurile la combustibilii importaţi se situau la cărbune şi păcură la nivelul celor mondiale, la gaze naturale cu 27% mai mici, la benzină cu 25-95% mai mici, la motorină cu 9-10% mai mici, iar la gaze lichefiate de 1,8-2,5 ori mai mari.

Tabelul 8 - Balanţa energetică în anii 1990-1995 (mii tec)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
A. Resurse - total	18225	16547	12545	10467	5110	5617
Extragerea combustibilului	51	51	41	37	38	69
Producerea, hidroenergiei	84	113	84	122	15	28
Import	16703	15097	11374	9414	4603	5109
Alte intrări	16	14	23	12	15	14
Stocuri de combustibil la începutul anului	1371	1272	1023	882	439	397
B. Consum total, din care:	18225	16547	12545	10467	5110	5617
Consum intern, din care pentru:	14269	13704	10459	8155	4636	5085
- transformare în alte tipuri de energie (electrică şi termică)	7724	7570	1.5607	5925	2680	3156
- necesităţile de producţie şi tehnologice (inclusiv pierderile la transportare şi păstrare)	6545	6134	4852	2230	1956	1929
Export	2449	1820	1716	1881	86	45
Stocuri la combustibil la sfârşitul anului	1507	1023	370	431	388	487

Sursa: Date de la Institutul de Cercetări Economice al Republicii Moldova.

Tabelul 9 - Balanţa energiei electrice a Republicii Moldova, în anii 1990-1995 (mil.KWh)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Producerea energiei electrice	15690,3	13154,3	11247,5	10376,3	1240,4	1181.4
Import - energie electrică	4488,9	4456,6	4609,4	5029,4	4582,2	4324.0
Consumul energiei electrice în:						
* Industrie	5219,9	4991,7	4746,9	3473,6	1222,4	1127,8
*Agricultură	3372,6	3076,9	2806,0	2704,5	1538,4	1383,2
*Transporturi	256.8	220,6	159,4	156,4	120,3	112,6
*Alte ramuri	2576,6	2549,8	2310,1	2234,1	1468,6	1520,5
Pierderile în reţeaua de folosinţă generală	1221.3	1171,7	1199.1	1360,4	1208,1	1234,8
Livrare export din care:	7532,0	5600,2	4635,5	5776,7	264,8	126,8
*În Ucraina	4593,5	4681,8	4525,8	5751,7	259,7	126,8
*În România şi Bulgaria	2938.5	918,4	109,7	25,0	5,1	-

Sursa: Date de la Institutul de Cercetări Economice al Republicii Moldova.

Tabelul 10 - Importul de resurse energetice în Republica Moldova, în anii 1990-1995 (%)

Denumire combustibil	U.M.	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Gaze naturale	mil.m^3	4004	3873	3435	3093	3024	3005
Gaze lichefiate	mii tone	144	128	132	40	40	39
Cărbune	mii tone	4576	4195	2532	1938	2445	1026
Păcură	mii tone	2633	1902	1926	1045	493	680
Benzină	mii tone	793	725	339	223	214	260
Motorină	mii tone	1121	990	630	495	373	312
Petrol avia	mii tone	92	75	33	47	12	13
Uleiuri	mii tone	41	40	22	9	25	8
Energie electrică	mil.KWh	-	-	83	83	615	1997

Sursa: Date de la Institutul de Cercetări Economice al Republicii Moldova.

Deşi în anul 1995 a fost satisfăcută cererea naţională de combustibil şi energie datorită lipsei unui control riguros din partea statului, asupra producerii, transportului, distribuţiei şi consumului de energie, exploatării dificile din cauza unui grad mare de uzură a utilajelor energetice şi nerespectării regimurilor de exploatare a utilajelor s-au înregistrat următoarele dificultăţi:

- accentuarea blocajului financiar la nivelul Complexului Energetic (datorii către creditori, facturi neîncasate de la consumatori);
- creşterea pierderilor la transportul şi distribuţia energiei electrice cu până la 24% în 1995 (de 2,8 ori mai mare decât în anul 1990);
- majorarea cheltuielilor pentru întreţinerea şi reparaţia utilajelor, instalaţiilor etc. pentru producerea energiei.

Pentru rezolvarea acestor probleme au fost elaborate două variante ale proiectului Programului Energetic precum şi proiectele unor programe la nivel de ramură în ce priveşte conservarea energiei, în care accentul s-a pus pe producerea în serie a contoarelor pentru consumul de gaze şi cel de energie electrică şi termică.

Element cheie pentru realizarea interconectării cu alte sisteme energetice, sistemul reţelelor de transport şi distribuţie a energiei electrice din Republica Moldova prezintă dezavantajul unei insuficiente dezvoltări a liniilor de înaltă tensiune. Astfel, dacă în etapa actuală nu se justifică economic construirea unor linii de 750 KV pe teritoriul republicii se impune, totuşi, evaluarea şi punerea în aplicare a posibilităţilor de montare a unor linii de 220 KV (prin care se poate face legătura directă cu sistemul energetic românesc) şi revizuirea celor de 330 KV.

Sistemul electroenergetic al Republicii Moldova lucrează în paralel cu ce! al Ucrainei (prin intermediul a 5 linii de 330 KV şi 9 linii de 110 KV), cu cel al Bulgariei (o linie de 400 KV) şi cu cel al României (2 linii de 110 KV).

Teritoriul Republicii Moldova este străbătut, de asemenea, de-a lungul traseului liniei de 400 KV, de linia electrică de 750 KV ce leagă centrala nuclearoelectrică situată în sudul Ucrainei de Bulgaria. Această linie electrică de 750 KV trece şi prin România, prin staţia electrică de transformare de 400 KV de la Isaccea (750/400 KV, cu o putere de 2x250 MV A), din care pleacă 4 linii electrice de 400 KV către sistemul electroenergetic românesc (una către staţia de la Tulcea, una către cea de la Brăila şi două la Smârdan). Astfel, deşi nu există posibilitatea interconexiunii directe pe linia de 750 KV a Republicii Moldova cu România, totuşi această legătură se poate realiza prin intermediul liniilor de 330 KV aflate în sudul Ucrainei.

In perspectivă este prevăzută construcţia unei noi linii electrice de 110 KV Falşian-Cantemir şi Mitoc-Burlăneşti pentru care investiţiile totale ating 11,6 mii.lei şi a cărui documentaţie de proiect şi deviz a fost deja elaborată şi aprobată.

Guvernul Republicii Moldova a încheiat un contract de concesiune cu firma "Redeco" (SUA) pentru lucrări de prospecţiune a zăcămintelor de petrol şi gaze din sudul ţării şi a semnat Acordul cu Iranul, în vederea livrării a 2 mii.tone de petrol anual timp de 5 ani. Prelucrarea acestora se prevede a fi efectuată la rafinăriile din România, Guvernul Republicii Moldova hotărând (prin Hotărârea Guvernului nr.710 din 13.10.1994) construcţia unui terminal petrolier în apropierea localităţii Giurgiuleşti.

De remarcat este şi efortul investiţional al Asociaţiei de Stat de Producţie pentru Combustibil a Republicii Moldova la dezvoltarea complexului de petrol şi gaze din regiunea Tiumeni din Rusia, în schimbul furnizării de produse petroliere pentru Republica Moldova.

Capitolul 4 - POSIBILITĂŢI DE INTEGRARE A SECTORULUI ENERGETIC AL ROMÂNIEI CU CEL AL REPUBLICII MOLDOVA

Realizarea principalelor obiective ale funcţionării interconectate a sistemelor energetice naţionale, îmbunătăţirea siguranţei şi a calităţii aprovizionării consumatorilor şi optimizarea posibilităţilor de producere a energiei electrice presupune, din partea fîecărui partener, membru sau viitor membru ai UCPTE, respectarea unor cerinţe cum sunt:

- asigurarea acoperirii permanente a consumului intern de electricitate din centralele proprii sau prin import efectuat pe baza unor contracte de livrare încheiate cu alţi membri ai UCPTE;
- menţinerea de către fiecare partener, a unei rezerve de reglaj primar reprezentând cei puţin 2,5% din puterea efectiv disponibilă în propriul sistem energetic şi posibilitatea punerii acesteia în funcţiune în timp de câteva secunde;
- echiparea reţelelor electrice aparţinând sistemelor energetice interconectate cu sisteme de reglaj secundar (reglaj frecventă-putere);
- proiectarea reţelelor electrice astfel încât structura acestora să asigure respectarea, în orice situaţie, a criteriului de siguranţă N-I[1].

Funcţionarea interconectată a sistemelor energetice aparţinând ţărilor membre UCPTE conform principiului colaborării voluntare, fără restricţii de natură politică sau economică şi fără limitarea libertăţii de acţiune şi a responsabilităţii întreprinderilor interconectate în alimentarea clienţilor cu energie electrică se face pe baza unor reguli de colaborare stabilite de comun acord, publicate sub formă de recomandări în rapoartele UCPTE.

În anul 1990, grupul de lucru intitulat "Funcţionarea Reţelelor Interconectate" a redactat un inventar al recomandărilor elaborate de la

înfiinţarea UCPTE din care, în final, a fost selectat un set de 44 de recomandări structurate pe trei secţiuni - recomandări privind sistemul organizatoric, condiţiile tehnice ale reţelei electrice şi recomandări referitoare la reglaj ceea ce constituie, în prezent, cadrul tehnic şi organizatoric al exploatării în comun a reţelelor interconectate.

Acţiunile concrete "ale UE privind aderarea ţărilor din" Centrul şi" Estul Europei la UCPTE s:au rezumat, deocamdată, la elaborarea, în cadrul

---

[1] Respectarea criteriului de siguranţă N-I presupune ca în caz de indisponibilitate a unui element constitutiv al reţelei (linie electrică, transformator etc.) celelalte elemente rămase în funcţiune să fie capabile să preia sarcina suplimentară provocată de avarie.

programului PHARE, a două studii de specialitate[1] şi la propunerea lansării Programului Reţelei Transeuropene (Transeuropean Network Programme) având ca scop evaluarea importantei tehnice, economice, sociale şi politice a interconexiunilor.

Strategia integrării infrastructurilor sistemelor energetice ale României şi Republicii Moldova cu sistemele ţărilor U.E. se va înscrie pe două coordonate principale determinate, pe de o parte, de' realizarea cerinţelor de natură economică; ecologică şi juridică stipulate în Charta Europeană a Energiei şi, pe de altă parte, de satisfacerea condiţiilor tehnice şi tehnologice necesare interconectării cu UCPTE, ţinând seama de faptul că ambele state doresc să adere la statutul energetic al U.E.

Principalele obiective strategice avute în vedere" sunt dezvoltarea comerţului cu energie, stimularea cooperării în domeniul energetic şi creşterea eficienţei energetice corelată cu protecţia mediului. Câteva dintre măsurile menite să asigure realizarea obiectivelor integrării infrastructurilor sistemelor energetice ale celor două ţări în structurile similare ale U.E. pot fi rezumate astfel:

- constituirea unor pieţe deschise, concurenţiale, pentru materialele, echipamentele şi serviciile energetice;
- identificarea şi valorificarea segmentelor de pe pieţele externe de resurse energetice care să asigure dezvoltarea, unor relaţii comerciale eficiente şi de lungă durată;
- formularea unui cadru juridic stabil şi transparent destinat să creeze condiţiile necesare dezvoltării activităţilor din sectorul energetic;
- corelarea şi, acolo unde este posibil, armonizarea standardelor de securitate, atât pentru transportul produselor energetice cât şi pentru funcţionarea instalaţiilor specializate;
- promovarea unui mix de resurse energetice şi energie care să minimizeze efectele negative asupra mediului înconjurător;
- stimularea schimburilor tehnologice şi know-how în domeniul protecţiei mediului etc;
- alinierea preţui lor interne ale resurselor energetice şi energiei electrice la preţurile pieţei europene etc.

Avantajele de natură tehnică, concretizate prin reducerea capacităţi lor de rezervă, asistenta mutuala, mai buna utilizare a resurselor energetice, posibilitatea încheierii unor tipuri nerentabile de centrale, alături de cele economice şi sociale precum diversificarea alternativelor de schimburi internaţionale, stimularea concurentei, micşorarea costurilor producerii energiei

[1] Support to the implementation of the agreament between CENTREL and UCPTE; Tehnical feasibility study of interconnection of Albania, Bulgaria and România with UCPTE.

electrice, creşterea coeziunii politice, economice şi sociale dintre ţări sunt numai câteva dintre rezultatele ce pot fi obţinute prin integrarea infrastructurii SEN în UCPTE.

În aceste condiţii, după părerea noastră, soluţia cea mai viabilă rămâne intensificarea cooperării internaţionale în domeniul schimburilor de energie electrică, dintre România şi Republica Moldova, integrarea treptată, reciproc avantajoasă a celor două sisteme energetice şi, în perspectivă, cu sistemul UCPTE.

Având în vedere surplusul de putere din sistemul energetic românesc, putem considera că baza tehnică a cooperării şi, implicit, a integrării cu Republica Moldova este parţial constituită. Mai sunt, desigur, probleme de rezolvat în privinţa reţelelor de transport şi distribuţie. Deşi, în prezent, nu există linii electrice aeriene de 750 KV care să facă legătura dintre sistemul energetic din România şi cel al Republicii Moldova, aceasta poate să primească energie din România pe următoarea cale: pe linia de 750 KV din ţara noastră se transmite putere către Bulgaria; astfel, pe acest nivel de tensiune se diminuează cantitatea de energie livrată din Ucraina către Bulgaria, diferenţa transmiţându-se pe liniile de 330 KV din Ucraina către Republica Moldova.

Această variantă de asigurare a necesarului de energie pentru Republica Moldova nu necesită investiţii de capital suplimentare, ci doar urmărirea regimurilor de funcţionare ale sistemelor energetice interconectate şi evaluarea riguroasă a pierderilor din reţele. De aceea, una dintre direcţiile strategice ale dezvoltării, în perspectiva anului 2010, a sistemului energetic din Republica Moldova este intensificarea acţiunilor de realizare a liniilor electrice din România.

Prioritară în acest domeniul este executarea lucrărilor de conectare a liniei electrice de 400 KV (deja existentă) CTE Cuciurgan - Vulcăneşti - Bulgaria, Sa postul de transformare de 400 KV de la Isaccea. Se prevăd, de asemenea, echiparea liniei electrice de 400 KV Iaşi - Bălţi - Chişinău - Vulcăneşti -Isaccea, cu staţii electrice şi posturi de transformare de 400 KV situate în oraşele Bălţi, Chişinău şi Comrat şi construcţia unor linii electrice suplimentare de 110 KV menite să întărească reţeaua de transport şi distribuţie a electricităţii între România şi Republica Moldova. In perspectiva dezvoltării legăturilor între domeniul energiei electrice dintre cele două ţări, prin intermediul liniilor de 400 KV, va fi necesară revizuirea reţelei de 220 KV care este conectată la nodul de alimentare din oraşul Iaşi şi permutarea acesteia la tensiunea de 400 KV sau construirea unei noi reţele de 400 KV în această zonă a României.

O altă variantă de interconectare a sistemelor energetice ale Republicii Moldova şi României este realizarea legăturii directe cu reţeaua electrica de 220 KV existentă în oraşul Iaşi. În acest scop este suficientă construirea a cel mult două linii de 220 KV care să facă legătura dintre staţia electrică de 220 KV din Iaşi cu nodul de alimentare din oraşul Bălţi şi realizarea conectării (prin autotransformatoarele de 220/330 KV) la staţia electrică de 330 KV din acest oraş.

Capitolul 5 - CONCLUZII ŞI DIRECŢII DE ACŢIUNE PENTRU ARMONIZAREA POLITICILOR ENERGETICE ALE CELOR DOUĂ ŢĂRI

Continuarea aplicării programelor de restructurare industrială în vederea dezvoltării corespunzătoare a ramurilor care asigură resursele materiale şi energetice de bază pentru sistemul producţiei naţionale (energetica, extracţia petrolului şi gazelor, mineritul) presupune adoptarea unor politici adecvate atât în România cât şi în Republica Moldova, care să vizeze:

1. Diminuarea conţinutului energetic al PIB prin: stoparea declinului economic şi relansarea economiei naţionale.

Previziunile pentru anul 2020 în domeniul industrial au în vedere efectele favorabile ale măsurilor de politică macroeconomică ce vizează reactivarea procesului investiţional, stimularea exportului în condiţii nediscriminatorii specifice pieţei libere, conectarea ţării la fluxurile economice internaţionale şi intensificarea procesului de privatizare a agenţilor industriali.

În aceste condiţii, evoluţia activităţii industriale va trebui să înregistreze tendinţa de redresare, în funcţie de posibilităţile şi nevoile economiei şi de capacitatea ramurilor industriale de a-şi recâştiga pieţele de desfacere pierdute în perioada 1990-1993 şi de a pătrunde pe noi pieţe.

2. Sporirea gradului de valorificare a potenţialului naţional de resurse energetice prin: relansarea activităţii de cercetare geologică; rezolvarea problemelor legate de exploatarea rezervelor de cărbune aflate sub nivelul hidrostatic; reluarea cercetărilor de promovare a tehnologiilor care permit extragerea cărbunelui în condiţii cât mai apropiate de condiţiile naturale ale zăcămintelor; amplificarea cercetărilor geologice pentru descoperirea de noi zăcăminte de hidrocarburi prin dezvoltarea activităţilor de prospectare prin forare cu sonde; continuarea cercetărilor pentru hidrocarburi lichide şi gazoase la adâncimi de peste 4000 ni, atât pe uscat, cât şi pe platforma continentală din zona românească a Mării Negre.

3. Creşterea ofertei naţionale de energie prin: sporirea gradului de recuperare a rezervelor geologice şi creşterea randamentelor de extracţie a masei combustibile din zăcământ, în cazul cărbunelui; creşterea gradului de valorificare a potenţialului naţional de resurse regenerabile, în special a celui de ape geotertnaie; finalizarea lucrărilor de amenajare a bazinelor hidrografice; sporirea gradului de utilizare a capacităţilor de producte existente; îmbunătăţirea randamentelor ciclurilor energetice de la extracţie până la consumul final; modernizarea infrastructurii energetice prin alinierea la standardele europene a reţelei de distribuţie: creşterea şi modificai ca structurii pe categorii de resurse a producţiei de energie electrică ţi termică în favoarea resurselor mai puţin deficitare (cărbune, hidro, nucleară, geotermală); identificarea în

ambele ţări a surselor de finanţare pentru cel de-al doilea grup de la Centrala nuclearoelectrică de la Cernavodă (intrarea în funcţiune al celui de-al doilea grup ar putea duce la independenta energetică a Moldovei în fata situaţiei tensionate din Transnistria); sporirea siguranţei în alimentarea consumatorilor de energie termică prin completarea capacităţilor de termoficare în centralele în care acestea sunt deficitare faţă de nivelul consumului şi asigurarea capacităţilor de rezervă.

4. Creşterea graduală a rentabilităţii sectorului energetic prin: reconsiderarea întregului proces de extracţie din subteran şi concentrarea investiţiilor pentru menţinerea capacităţilor de producţie rentabile; susţinerea activităţii de cercetare geologică în scopul identificării zonelor favorabile desfăşurării activităţii extractive; promovarea unor măsuri complexe de reducere a costurilor de producţie în sectorul energetic concomitent cu creşterea calităţii produselor miniere şi a serviciilor energetice; îmbunătăţirea performantelor tehnice şi de randament energetic ale instalaţiilor, utilajelor şi cuptoarelor ce produc energie prin combustie, reducerea cantităţilor de noxe emise şi scoaterea din funcţiune a instalaţiilor ce depăşesc limitele admise etc.

5. *Perfecţionarea cadrului instituţional şi legislativ* care să permită acţiunea neîngăduită în sectorul energetic a legilor specifice economiei de piaţă, prin: reorganizarea sectorului în scopul perfecţionării structurilor organizatorice; introducerea unor principii economico-financiare de stabilire a preturilor şi tarifelor de energie, clar definite şi un proces "transparent" prin care aceste principii să fie aplicate; îmbunătăţirea cadrului lega! referitor la investiţiile autohtone şi străine în aceste domenii; crearea unui ansamblu de stimulente şi penalizări pentru gospodărirea raţională a resurselor energetice; elaborarea unui sistem de taxe şi impozite care să stimuleze atât producerea, cât şi utilizarea îmi eficientă a diferitelor forme de energie.

În concluzie apreciem că elaborarea strategiei de dezvoltare a sectorului energetic, în ambele ţări, trebuie să fie însoţită de un ansamblu de politici prin intermediu! cărora să se realizeze susţinerea evoluţiei acestui proces pe coordonatele stabilite. Susţinerea concepţiei şi obiectivelor acestei strategii se transpune practic şi se sprijină pe următoarele două componente principale: componenta financiară şi componenta legislativă astfel:

- extracţia şi prepararea cărbunelui prin realizarea corelării între capacităţile de producţie existente şi concentrarea cheltuielilor de capital în zone de perspectivă, ţinând seama de cererea pieţei de cărbune etc.;
- în extracţia petrolului şi gazelor prin: retehnologizarea şi optimizarea procesului de extracţie, modernizarea sistemului de transport şi distribuţie a gazelor etc.;
- în domeniul producerii energiei electrice şi termice prin reducerea costurilor de producţie, diminuarea gradului de poluare, atragerea de surse externe de finanţare a programelor energetice etc.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 4-5/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

SISTEMUL DE INTEGRARE, PE PRODUS, A CEREALELOR PANIFICABILE

• Abordări conceptuale şi metodologice •

Angela POPESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE 99

Capitolul 1 - INTEGRAREA AGROINDUSTRIALĂ ŞI MARKETINGUL AGRICOL: DETERMINĂRI TEORETICO-METODOLOGICE 102

1.1. Integrarea agroindustrială şi agroalimentară 102

1.2. Fillera agroalimentară 110

1.3. Marketingul agricol şi agroalimentar modern: mecanisme, funcţii şi exigenţe actuale 113

1.4. Experienţe internaţionale în domeniul integrării agroindustriale şi a marketingului agricol 115

Capitolul 2 - PREMISE ALE INTEGRĂRII PE FILIERA CEREALELOR PANIFICABILE ÎN ROMÂNIA 119

2.1. Delimitarea filierei cerealelor panificabile 119

2.2 Tipuri de filiere şi gradul de integrare 121

2.3. Polul ntegrator şi dimensiunea "spaţiului integrat" 124

INTRODUCERE

Exigenţele organizării moderne a sistemului-agroalimentar în România, decurg din marile mutaţii ce au loc în structurile de proprietate, de producţie şi tehnologice care se desfăşoară la nivelul agriculturii, dar şi ale sectoarelor, situate în amonte şi aval de aceasta. Aceste procese fundamentale necesită elaborarea unor strategii de dezvoltare- a întregului sistem agroalimentar într-o concepţie de piaţă-liberă, care tinde să se integreze într-o piaţă mai mare, aceea a Uniunii Europene.

Schimbări deosebite au loc şi în filiera, cerealelor de panificaţie unde, datorită amplului proces de privatizare din agricultură, vechile structuri organizatorice s-au disipat, în timp ce în sectoarele din amonte şi din aval de agricultură acestea s-au menţinut în mare parte, fapt care a produs grave perturbaţii ce s-au manifestat prin scăderea producţiilor, creşterea costurilor şi instalarea blocajului financiar.

Strategia de dezvoltare a cerealelor panificabile presupune parcurgerea unui drum, de la prezent - ca realitate nemijlocită la un viitor necunoscut, dar previzibil. Demersul strategic trebuie să investigheze şi să cuprindă: reliefarea principalelor tendinţe, ale dezvoltării şi definirea principalelor probleme pe care politica de dezvoltare urmează să le rezolve. Studiul prospectiv are ca prim obiectiv determinarea funcţiei-scop a dezvoltării şi constă în necesitatea asigurării unui echilibru la nivelul filierei cerealelor panificabile, concretizat în asigurarea cererii interne şi externe de grâu şi produse de panificaţie la nivelul exigenţelor actuale, la preţuri rezultate dintr-un autentic "joc al pieţei", care să asigure stabilitate şi profitabilitate tuturor "participanţilor" situaţi la toate nivelurile filierei. Al doilea obiectiv al studiului prospectiv rezultă din funcţia-mijloc a dezvoltării şi exprimă calea prin care se poate atinge scopul, şi anume: integrarea agroindustrială şi agroalimentară atât la nivel microeconomic prin consolidarea legăturilor între agenţii economici care compun filiera, cât şi la nivel macroeconomic prin integrarea filierei cerealelor panificabile în ansamblul economiei naţionale prin crearea organismelor şi mecanismelor economice care să facă posibilă realizarea scopului propus. Delimitarea teoretico-metodologică a principalelor noţiuni şi concepte este necesară, şi dintre acestea cele mai importante, pentru investigaţia cerută de elaborarea acestui studiu, sunt următoarele: integrarea agroindustrială şi agroalimentară, complexul agroalimentar, filiera agroalimentară şi marketingul agricol şi agroalimentar.

În lucrare s-a realizat o amplă analiză a stării actuale a filierei cerealelor de panificaţie, având ca bază informaţiile Comisiei Naţionale pentru Statistică, cercetările proprii şi cercetările în echipă cu o serie de experţi PHARE, analiză ce vizează perioada anilor 1989-1995. Astfel, s-a efectuat un studiu al cererii şi ofertei de cereale şi: produse de panificaţie la nivel naţional şi pe cele trei zone

economice care caracterizează relieful României, şi; anume: zona de câmpie (zona I), zona colinară (zona II)şi zona de munte (zona III).

Studiul actualelor relaţii ce caracterizează sferele producţiei, prelucrării şi distribuţiei grâului şi secarei (cereale panificabile) a permis depistarea deficienţelor existente, semnalarea tendinţelor care se manifestă în raporturile cerere-ofertă, în desfăşurarea procesului de privatizare, în utilizarea capacităţilor de producţie. Concluziile rezultate au servit la fundamentarea soluţiilor necesare proiectării noilor filiere ce se vor organiza în perspectiva anilor 1997-2000-2010.

Ca metodologie în studiul stării actuale a filierei s-a folosit un sistem complex de indicatori sintetici şi rezultativi cum sunt: producţia' finală, 'consumurile intermediare, profitul, valoarea anume: integrarea agroindustrială şi agroalimentară atât la nivel microeconomic prin consolidarea legăturilor între agenţii economici care compun filiera, cât şi la nivel macroeconomic prin integrarea filierei cerealelor panificabile în ansamblul economiei naţionale prin crearea organismelor şi mecanismelor economice care să facă posibilă realizarea scopului propus. Delimitarea teoretico-metodologică a principalelor noţiuni şi concepte este necesară, şi dintre acestea cele mai importante, pentru investigaţia cerută de elaborarea acestui studiu, sunt următoarele: integrarea agroindustrială şi agroalimentară, complexul agroalimentar, filiera agroalimentară şi marketingul agricol şi agroalimehtar.

În lucrare s-a realizat o amplă analiză a stării actuale a filierei cerealelor de panificaţie, având ca bază informaţiile Comisiei Naţionale pentru Statistică, cercetările proprii şi cercetările în echipă cu o serie de experţi PHARE, analiză ce vizează perioada anilor 1989-1995. Astfel, s-a efectuat un studiu al cererii şi ofertei de cereale şi: produse de panificaţie la nivel naţional şi pe cele trei zone economice care caracterizează relieful României, şi; anume: zona de câmpie (zona I), zona colinară (zona II) şi zona de munte (zona III).

Studiul actualelor relaţii ce caracterizează sferele producţiei, prelucrării şi distribuţiei grâului şi secarei (cereale panificabile) a permis depistarea deficienţelor existente, semnalarea tendinţelor care se manifestă în raporturile cerere-ofertă, în desfăşurarea procesului de privatizare, în utilizarea capacităţilor de producţie. Concluziile rezultate au servit la fundamentarea soluţiilor necesare proiectării noilor filiere ce se vor organiza în perspectiva anilor 1997-2000-2010.

Ca metodologie în studiul stării actuale a filierei s-a folosit un sistem complex de indicatori sintetici şi rezultativi cum sunt: producţia finală, consumurile intermediare, profitul, valoarea adăugată. Evoluţia şi nivelul acestor indicatori au fost urmărite atât la nivelul agriculturii, cât şi în fazele stocării, prelucrării şi comercializării.

În acest fel s-a. putut determina valoarea nou-creată la nivelul fiecărei; activităţi şi s-au tras concluzii privind particularitatea agriculturii ca ramură

producătoare a unei importante părţi din valoarea nou-creată a economiei naţionale.

O atenţie deosebită s-a acordat studierii variabilelor de reglare: cerere-ofertă, preţuri, subvenţii, impozite, taxe, dobânzi, pentru a stabili impactul lor la nivelul filierei şi efectele pe care le-au avut în perioada studiată. In funcţie de concluziile rezultate s-a proiectat un nou sistem de integrare pe filiera cerealelor de panificaţie, în care variabilele de reglare să acţioneze-pe principiile economiei de piaţă şi să permită o apropiere de mecanismul de funcţionare *a* pieţei cerealelor din Uniunea Europeană.

Problema relaţiilor instituţionale .la nivelul filierei a fost cercetată şi abordată pornind de la disfuncţionalităţile existente în prezent, cauzate de: lipsa transparenţei pieţei şi inexistenţa unui sistem informaţional operaţional şi eficient ce generează mari dificultăţi în procesul managerial la nivel macroeconomic, precum şi în fundamentarea politicilor agricole guvernamentale.

Restructurarea şi privatizarea întreprinderilor cu capital public din filiera cerealelor panificabile a făcut obiectul elaborării unor scenarii de dezvoltare la nivelul anilor 1997-2000-2010, folosind cinci variante. Pentru fiecare variantă s-au avut în vedere anumite premise, care converg către reducerea ponderii sectorului public şi creşterea, ponderii sectorului, privat. Astfel, în faza de producţie a pâinii se preconizează ca sectorul privat să ajungă la 80-90% în anul 2010, tendinţa fiind aceea de privatizare" totală:

Cele cinci variante de dezvoltare au ca punct de plecare folosirea unor tehnologii adaptate dimensiunii unităţilor agricole în anul 1996, iar pentru anii 2000-2010 s-a preconizat posibilitatea, folosirii" unor tehnologii avansate", posibilitate creată de noul cadru al privatizării şi integrării într-o filieră reglată pe principiile economiei de piaţă, cu dorinţa de a face parte dintr-o piaţă mai mare, aceea a Uniunii Europene.

Pentru descifrarea tendinţelor şi proiectarea producţiilor din sectorul de prelucrare-industrială s-au folosit metode şi tehnici de previziune bazate pe analiza seriilor dinamice, apelând la informaţiile statistice din anii 1989-1995.

În finalul lucrării s-a efectuat un studiu de caz privind integrarea agroindustrială la Societatea Comercială Dâmboviţa din Bucureşti. Societatea are profil de panificaţie, iar în organizarea activităţii are unele elemente de integrare. Din investigaţiile făcute şi din proiectarea la nivelul anului 2000 rezultă că principalii indicatori sintetici reflectă adâncirea procesului de integrare-pe verticală şi pe orizontală.

Îmi exprim speranţa că diagnoza şi proiecţiile efectuate pe baza aceştia vor aduce-o contribuţie modestă la proiectarea unor structuri integrate ale agriculturii cu ramurile din amonte şi din aval, care pot constitui cadrul realizării unul nivel ridicat de eficienţă economică a sistemului agroalimentar al României şi care să facă posibilă apropierea şi integrarea în Uniunea Europeană şi ocuparea unui loc important în economia mondială.

Capitolul 1 - INTEGRAREA AGROINDUSTRIALĂ ŞI MARKETINGUL AGRICOL: DETERMINĂRI TEORETICO-METODOLOGICE

1.1. Integrarea agroindustrială şi agroalimentară

Diversificarea sectoarelor de activitate, ca urmare a diviziunii sociale a muncii, a generat necesitatea recoordonării şi redimensionării diferitelor funcţii tehnice şi comerciale, devenite autonome, sub o nouă autoritate denumită *pol integrator.* Diferitele funcţii reunite altădată sub direcţia exploatantului agricol au început în ultimii ani să fie regrupate sub egida unui centru de decizie, de obiect exterior producţiei agricole propriu-zise.

Întreprinzătorul zilelor noastre urmăreşte realizarea unui profit maxim în condiţiile unei pieţe adesea supraaprovizionată cu produse agroalimentare, în care şansele de a supravieţui sunt determinate nu atât de cantitatea produsă, cât de calitatea producţiei prezentate, de gradul ei-de prelucrare, felul de prezentare, în concluzie; de rafinamentul industrial şi comercial. Din-aceste considerente, industriaşii şi comercianţii din sfera agroalimentară se văd nevoiţi a se interesa nu numai de afacerile din sectorul lor de activitate, ci-şi de afacerile celorlalţi agenţi economici din amontele lor, a agriculturii în mod special şi chiar a industriaşilor, care aprovizionează agricultura cu mijloace de producţie[1].

Integrarea este; un fenomen economic care apare pe o anumită treaptă de evoluţie a diviziunii sociale a muncii; în cadrul complexului economic agroindustrial şi agroalimentar.

John Higgs consideră integrarea ca fiind o formă de organizare a producţiei ce vizează o coordonare între mai multe întreprinderi. Coordonarea aceasta se manifestă prin măsuri corespunzătoare la nivelul producţiei, între agricultor pe de o parte, şi prelucrător, distribuitor sau comerciantul cu amănuntul pe de altă parte, după cum se. poate manifesta şi dincolo de nivelul exploataţiei agricole în celelalte verigi ale lanţului[2].

Acţiunea autonomă a diferitelor unităţi specializate plasate în diferite-puncte ale lanţului economic prin care trece produsul agricol, creează posibilitatea unor neconcordanţe în ceea ce priveşte volumul şi calitatea producţiei la diferite niveluri, ceea ce antrenează dificultăţi întregului mecanism economic.

Integrarea poate fi considerată din acest punct de vedere un factor de programare a activităţii economice, care impune în prealabil cunoaşterea şi stăpânirea producţiei şi a comerţului.

---

[1] Dubois, Jean: L'integration et l'agriculture francaise, Paris, 1965.
[2] Higgs, John: Reaction structurelle à l'intégration verticale, iulie 1966

Rezultatul fenomenului de integrare economică este *complexul economic integrat,* care ar putea fi definit ca un ansamblu economic organizat constituit dintr-un anumit număr de unităţi cu activitate specifică, supuse unui centru de decizie, privilegiat, care coordonează activitatea economică prin metode corespunzătoare[1]. Centrul de decizie este„de obicei, o întreprindere, situată într-una din verigile lanţului economic şi poartă denumirea de *pol integrator* sau *pol de integrare.*

În literatura economică de specialitate se atrage atenţia asupra diferenţelor esenţiale, care se manifestă între două forme de integrare întâlnite: integrarea economică şi integrarea administrativă.

Integrarea economică are în vedere stabilirea unor raporturi optime şi echitabile din punct de vedere, tehnic, economic şi social între factorii integraţi. Integrarea economică este posibilă numai în condiţiile şi pe baza respectării cerinţelor legilor economice obiective privind reproducţia lărgită a ansamblului economic integrat şi a fiecărei verigi în parte, privind repartiţia echitabilă a; veniturilor între verigile integrate.

Integrarea administrativă constă în crearea cadrului instituţional integrat necesar pentru dezvoltarea unei economii de tip integrat: Această formă de integrare riscă să devină nefuncţională dacă nu se realizează integrarea economică, care se suprapune de fapt integrării administrative.

În literatura economică se întâlnesc două noţiuni care se cuvin a fii lămurite, şi anume: *Integratorul*' şi *lanţul de integrare.*

Integratorul sau **polul integrator** este unitatea, care are iniţiativa şi realizează procesul de integrare economică, constituind centrul de decizie pentru întreaga activitate a ansamblului economic integrat.

Lanţul de integrare sau **lanţul economic integrat** constituie ansamblul de verigi economice sau de întreprinderi integrate supuse unui singur centru de decizie.

Din evantaiul larg de forme pe care le îmbracă procesul integrării economice se pot distinge două forme considerate în general ca forme principale: *integrarea orizontală* şi *integrarea verticală.*

Procesul de integrare orizontală vizează întreprinderi cu acelaşi gen de, activităţi (de producţie, de prelucrare sau de desfacere), respectiv întreprinderi plasate la nivelul aceleiaşi verigi a lanţului economic prin care trece un anumit produs agricol, sau întreprinderi a căror activitate se desfăşoară pe acelaşi plan economic.

Jean Dubois defineşte integrarea orizontală ca fiind "coordonarea sub un centru de decizie unic a fazelor identice ale unei activităţi productive sau comerciale". Ca urmare a acestui proces de integrare pot să apară diferite forme de colaborare între întreprinderi situate pe aceeaşi treaptă a lanţului economic. Integrarea orizontală presupune ca unităţile economice integrate să

[1] Buciuman Eugen: Integrarea agroindustrială, Teză de Doctorat, ASE, Bucureşti, 1975

desfăşoare activitatea de producţie sau de circulaţie după **directive unitare.** După caracterul relaţiilor ce se stabilesc între unităţile integrate se pot distinge două situaţii generale:

- întreprinderile mari, specializate în anumite produse pot să intervină în activitatea întreprinderilor mai mici, la început pe bază de contracte; apoi. le absorb. Dacă întreprinderile integrate îşi păstrează o autonomie formală, "ele devin în realitate filialele celor mai mari, care, le fixează programul de producţie, le determină desfacerea şi le controlează modul de exploatare.
- integrarea orizontală de tip cooperatist are ca principiu de bază unirea liber consimţită a producătorilor agricoli în cooperative, cu scopul de a produce anumite produse prin utilizarea în comun a unor utilaje costisitoare, sau *de a* executa anumite lucrări de interes general, dar şi pentru a se, aproviziona cu anumite, produse sau pentru a-şi vinde produsele proprii. În măsura în care aceste cooperative conservă drepturi şi avantaje egale pentru membrii lor, ele constituie o formă democratică de integrare orizontală a producătorilor agricoli.

Procesul de integrare verticală constă în coordonarea întreprinderilor cu activităţi conexe situate fie în acelaşi-sector, fie în sectoare: diferite ale complexului economic. Integrarea verticală constă în integrarea parţială sau totală a verigilor în lanţul economic care circumscrie producţia şi comercializarea unui anumit produs. După veriga la care se situează întreprinderea integratoare, poate *existe integrare din amonte,* polul, integrator aflându-se în amonte, sau *integrare din aval;* întreprinderea integratoare aflându-se în aval faţă de întreprinderile integrate[1].

Integrarea verticală îmbracă o gamă foarte variată de forme, ceea ce a condus adesea la moduri destul de variate de definire a acestor forme fundamentale de integrare a agriculturii.

Astfel, prin, această noţiune se definesc adesea atât cooperările pe bază de contract între mai multe; unităţi economice, cât şi contopirea mai multor întreprinderi într-o singură unitate economică lărgită, sau asocierea unor întreprinderi pe baza unor dispoziţii legale sau a unor măsuri oficiale pentru reglementarea pieţelor de desfacere.

G. Schmitt[2] consideră că factorul determinant în integrarea verticală l-ar constitui "unitatea de conducere, a întreprinderilor". El exclude folosirea termenului de integrare verticală pentru cazurile în care colaborarea între unităţi se bazează numai pe acorduri contractuale, propunând ca aceste cazuri să fie definite prin termenul de "agricultura contractuală".

---

[1] Buciuman, Eugen: Integrarea agroalimentară, Teză de doctorat, ASE, Bucureşti, 1975.

[2] Schmitt, G.: Einige Bemerkungen zum Begrift und zur Theorie der "vertikallen Integration in der Landwirschaft". Heft nr. 11.

Şi alţi autori germani cum ar fi O. Strecker şi W. Schopen consideră că integrarea verticală presupune coordonarea unor măsuri economice care să aibă în vedere activitatea a două sau mai multe unităţi economice situate pe trepte diferite în lanţul operatorilor economici„ măsuri care - să vizeze atât activitatea agricolă cât şi serviciile de colectare, transport şi depozitare. Nimic nu exclude ca aceste măsuri să nu se extindă şi asupra activităţii de repartiţie a produselor agricole sau a unor produse prelucrate.

Majoritatea autorilor sunt de acord că agricultura contractuală nu este; decât o formă, particulară a integrării verticale, care se bazează pe contract. Unii autori au intitulat formele contractuale de colaborare drept *cvasiintegrare* sau *integrare parţială.*

Deşi integrarea poate să: aibă ca obiect de coordonare numai una sau două verigi economice, se poate remarca că definiţia lui O. Strecker este mai complexă decât modul în care înţelege W. Schopen si G. Schmitt fenomenul de integrare verticală, prin faptul că O. Strecker dovedeşte o înţelegere mai clară a cadrului intersectorial; în care poate avea loc procesul integrării verticale.

Integrarea verticală este concepută; de economistul german A. Touber[1] ca un proces de unire organizată sau de contopire integrală a unităţilor de producţie aflate pe diferite trepte ale procesului de reproducţie într-un tot unitar, cel mai adesea în trusturi sub conducerea celei mai puternice unităţi. După părerea sa, în agricultură nu e vorba de integrare verticală pură, ci mai curând de "concentrare verticală, cooperare sau coordonare", în cadrul căreia unele părţi îşi păstrează o independenţă dacă nu integrală, cel puţin formală.

În realitate, părerile autorilor sunt numai formal diferite; de fapt, toţi se referă la acelaşi fenomen economic, dar care are la nivelul agriculturii noi forme de manifestare.

Economistul francez J. Le Bihan[2], preocupat şi el de fenomenul de integrare din agricultură, defineşte integrarea ca fiind o activitate economică în care totalitatea operaţiunilor care o compun se realizează sub un "centru unic împuternicit să dea soluţii definitive". În opinia sa se remarcă faptul că-integrarea orizontală se caracterizează .prin coordonarea sau centralizarea hotărârilor ce privesc aceeaşi fază sau verigă a procesului de producţie. Integrarea verticală se caracterizează prin coordonarea hotărârilor care privesc fazele aceleiaşi activităţi.

Economiştii americani. J. R. Davidson si D. L. Mighele consideră integrarea verticală ca o combinaţie a două sau mai multe trepte de producţie legate între ele, sub controlul şi conducerea unei întreprinderi. Şi acest punct de vedere este incomplet, deoarece nu vede finalitatea acţiunii de integrare.

---

[1] Touber, A.: Verticâlni koorace o. integrace, V. Zamodelatid, Praha, 1967.
[2] Le Bihan, J.: Economie rurale, Paris, 1960.

J. M. Tindley consideră că integrarea verticală reprezintă raportu juridic de proprietate şi dreptul de a dispune, legate de operaţiunile succesive de producţie şi valorificare. Această opinie suferă din cauza nefundamentării economice a acţiunii de integrare. Aprofundează latura juridică â integrării ca fiind un scop în sine.

Mortenson vede pricipalul criteriu în controlul centralizat şi în conducere ca expresie a integrării verticale folosite în sensul unirii şi legăturii a două sau mai multor acţiuni de producţie sau de valorificare.

Koller îşi formulează mai" clar" opinia despre integrarea verticală ca fiind o "combinaţie a unităţilor comerciale cu unităţile de producţie devenind o singură, unitate economică cu o conducere organizată".

Din multitudinea de definiri ale acestui fenomen se remarcă punctul de vedere al lui A. Tauber, care a încercat să dea o definiţie mai largă integrării verticale, care să cuprindă. multiplele forme ale acesteia, astfel: integrarea verticală este "unirea organizatorică, economică şi financiară limitată sau nelimitată în timp a două sau a mai multor unităţi de producţie cu o structură de producţje diferită, care participă la producerea, prelucrarea aceleiaşi producţii în diferite trepte ale procesului de producţie, precum şi, în valorificarea acestei producţii pe piaţă; în acest, caz, unitatea de producţie mai puternică concentrează toate funcţiile de dirijare ale procesului de reproducţie". Prin această definiţie, A. Tauber încearcă să cuprindă bazele, juridice, organizatorice şi economice ale integrării verticale. Un element particular ce se degajă din definiţia de mai sus constă în faptul că subliniază rolul de integrator al unor unităţi "mai puternice", care au iniţiativa integrării şi care domină de fapt tot lanţul integrat.

Majoritatea economiştilor citaţi sunt preocupaţi în cea mai mare parte doar de lanţul economic alimentar, definiţiile date integrării verticale suferind de aceeaşi deficienţă nu privesc decât integrarea proceselor economice din agricultură cu avalul său. Amontele agriculturii, care joacă un rol foarte important în dezvoltarea întregului complex economic agroindustrial, este mereu neglijat: Industriali serviciile din. amonte constituie verigi importante ale lanţurilor economice şi, prin urmare, ele trebuie să-şi găsească locul şi în complexele economice[1] integrate . Dimensionarea optimă a lanţurilor integrate, a fiecărei verigi în parte, optimizarea costurilor, a legăturilor verticale, nu pot fi soluţionate fără a lua în considerare şi verigile din amontele agriculturii.

Forma legăturilor de integrare nu trebuie absolutizată în sensul de a considera în mod exclusiv numai structurile create prin fuzionare în cadrul unei singure întreprinderi a diferitelor verigi economice sau înţelegerile contractuale ca singurele forme de legături care să asigure lanţuri integrate: Formele concrete de legături între două sau mai multe verigi economice conexe sunt foarte variate, şi ele pot reflecta un complex de factori, economici, sociali şi

[1] Buciuman, Eugen: Hrană pentru, şase miliarde, Ed. Ceres, Bucureşti, 1980.

politici, particulari de la o ţară la alta, de la un produs la altul, de la o etapă la alta[1].

Neavând încă o determinare exactă, sensul noţiunii de integrare agroindustrială variază şi azi în limite destul de-largi de la un autor la altul, începând cu desemnarea prin integrare a procesului: normal de adâncire a cooperării şi interdependenţelor dintre agenţii economici până la includerea agenţilor în lanţuri integrate şi rigid dirijate, care-şi pierd independenţa economică şi dobândesc mai multă credibilitate, stabilitate şi eficienţă economică. Întrebuinţat în diverse împrejurări, termenul de integrare îşi dezvăluie miraculoasa proprietate de a. dobândi în fiecare caz în parte un înţeles diferit sau cel puţin cu semnificaţii şi nuanţe particulare.

Cercetări recente pe plan naţional[2] au sintetizat conceptul de integrare agroindustrială astfel: cooperarea între agricultură şi industrie se realizează fie pe bază de contracte încheiate între producătorii, agricoli şi industria, alimentară, fie prin combinarea producţiei agricole cu prelucrarea acesteia în interiorul unor întreprinderi agroindustriale cu capital complex. Integrarea activităţilor de aprovizionare, producţie, prelucrare şi desfacere poartă denumirea de integrare agroindustrială", care poate fi orizontală şi verticală.

Integrarea orizontală presupune o asociere între producători în scopul îmbunătăţirii procesului de producţie şi creşterea eficienţei economice a prelucrării, comercializării produselor agroalimentare. Se organizează fie prin separarea diverselor etape" ale realizării produselor alimentare de către grupuri diferite (asociaţii, societăţi, cooperative), fie prin utilizarea în comun a maşinilor şi utilajelor.

Integrarea verticală cooperatistă presupune fie cooperarea fermelor individuale cu industriile şi comerţul, fie existenţa mai multor cooperative care au interese şi obiective comune, dar efectuează activităţi diferite.

Complexul agroindustrial are, după părerea lui Louis Malassis, la a cărui părere aderăm, două componente principale, şi anume: complexul agroindustrial de producţie şi industriile, şi serviciile aferente. La rândul său, complexul agroindustrial de producţie este format din complexul agroalimentar şi complexul nealimentar. Complexul agroalimentar cuprinde sectoarele de producţie din agricultură şi pescuit, precum şi sectoarele de transformare în care se găsesc industriile agricole şi alimentare, distribuţia agroalimentară şi alimentaţia publică. Complexul agroindustrial nealimentar este format din industria tutunului, industria pielăriei, industria textilelor şi îmbrăcămintei, dar numai sectoarele care au ca materie primă unele produse vegetale agricole (in, cânepă, bumbac, etc.), industria hârtiei care se bazează pe prelucrarea producţiei secundare din agricultură (paie).

---

[1] Zahiu, Letiţia: *Economia şi organizarea unităţilor agricole*, Bucureşti, Lito ASE, 1993.
[2] Zahiu, Letiţia: *Economia, şi organizarea unităţilor agricole*, Bucureşti, Lito ASE; 1993.

Totodată, reputatul economist francez Louis Malassis consideră că din complexul agroindustrial ar mai. face parte activităţile hoteliere şi silvicultura, lucru cu care nu putem fi de acord, deoarece acestea sunt activităţi specifice altor ramuri, şi anume turismului şi silviculturii, care ele singure ar putea face obiectul altor două complexe cu obiecte proprii de activitate, cu funcţii şi mecanisme specifice şi cu particularităţi specifice.

Complexul .agroindustrial regrupează complexul agroalimentar propriu-zis şi industriile şi serviciile aferente. Acestea din urmă furnizează complexului agroalimentar bunurile şi serviciile intermediare, precum, şi echipamentele necesare funcţionării sale (transporturi, combustibili, substanţe chimice, maşini agricole; materiale de construcţie, bunuri casnice şi alte servicii industriale privind ambalajele) Aceste industrii şi servicii aprovizionează diferitele verigi ale lanţului agroalimentar, ca şi unităţile socioeconomice de consum cu bunuri curente şi echipamente necesare transformării casnice şi consumului alimentar.

Complexul agroindustrial are **ca scop** organizarea modernă a activităţii economice în domeniul producerii, transformării şi comercializării produselor agricole, activitate care presupune un grad înalt de industrializare a produselor agricole în procesul de prelucrare şi transformare în produse agroindustriale. Complexul agroindustrial presupune îmbinarea a două tipuri de filiere: cea a produselor agricole neprelucrate şi cea a produselor agroindustriale obţinute în urma unui proces relativ lung: de stocare, conservare, transformare şi ambalare, proces în urma căruia apar produse diferenţiate şi marcate, omogene pentru o marcă dată, capabile să 'înfrunte concurenţa şi să asigure o eficienţă maximă.

Complexul agroindustrial îşi îndeplineşte scopul urmărit, având următoarele obiective:

a) să confere sectoarelor agroindustriale şi agroalimentare din cadrul complexului agroindustrial funcţii creative bazate pe interesul personal şi pe iniţiativa agenţilor economici care le compun;

b) să asigure fluxul material, financiar şi informaţional optim între agenţii economici, din care să rezulte, un grad maxim de eficienţă economică;

c) să corecteze în timp util imperfecţiunile apărute în modul de funcţionare şi să confere adaptabilitate continuă lanţurilor de producţie la condiţiile noi care apar în dezvoltarea economiei şi societăţii.

Deoarece complexul agroalimentar asigură produse necesare hranei populaţiei, acesta trebuie să ţină pasul cu nivelul de dezvoltare a societăţii şi să răspundă exigenţelor acesteia, ştiut fiind că, odată cu creşterea sau scăderea nivelului de trai, populaţia îşi adaptează cheltuielile alimentare conform veniturilor realizate.

Această este o particularitate specifică a complexului agroalimentar, cu implicaţii majore asupra deciziilor manageriale care. se iau în fiecare moment

la nivelul sectoarelor de producţie, tocmai pentru a asigura o corelaţie strânsă între nivelul de trai şi cerinţele populaţiei, care să creeze un nou "tip de piaţă".

Schimbarea "tipului pieţei" produselor agroalimentare în relaţie cu dezvoltarea societăţii şi cu procesul de industrializare antrenează anumite consecinţe: asupra mecanismului de formare a pieţelor. Aceste mecanisme se modifică; odată cu evoluţia structurii socioeconomice a lanţului agroalimentar. Structura pieţelor nu este decât reflectarea structurii socioeconomice a lanţului şi a filierelor, aşadar stadiul agroindustriei, structura ei este profund diferită de cea a perioadei agricole, în timp ce lanţul se industrializează, piaţa, se capitalizează şi se diversifică, se concentrează şi se internaţionalizează. Există o strânsă relaţie între structură şi mecanisme. Schimbările structurale antrenează schimbări în mecanismele de formare a preţurilor şi deci în semnificaţia socială a acestora[1].

Intensificarea legăturilor existente între agenţii economici din cadrul, complexului agroalimentar este în funcţie de gradul de integrare care se manifestă la nivelul acestuia. Totodată; gradul de integrare mai poate măsura şi intensitatea legăturilor unei ramuri sau subramuri întreţinute cu alte ramuri sau subramuri dar şi cu cererea finală. O ramură este cu atât mai integrată cu alte ramuri cu cât producţia sa reprezintă pentru acestea din urmă consumuri intermediare. Ea este cu atât mai puţin integrată, cu cât producţia sa este destinată consumului final. Gradul de integrare a unei ramuri este cu atât mai ridicat cu cât dependenţa acestei ramuri faţă de ramurile cumpărătoare a produselor sale este mal ridicat.

Concluzionând, se poate spune că asigurarea securităţii alimentare, modernizarea producţiei agricole şi integrarea armonioasă a agriculturii în ansamblul economiei naţionale impune un cadru organizatoric adecvat conlucrării dintre agenţii economici, instituţiile specializate ale statului şi organizaţiile neguvernamentale, în vederea realizării proceselor de integrare pe produs şi a unui sistem agroalimentar modern.

Integrarea agroindustrială se poate realiza la nivel naţional, în profil teritorial, în unităţi agroalimentare,sub două aspecte principale:

a) sub forma lanţurilor (filierelor), agroalimentare, care cuprind activităţi de marketing-prelucrare şi servicii pe bază de contracte încheiate între producătorii agricoli individuali sau asociaţi, industriile de prelucrare şi comerţ;
b) sub forma organizării producţiei şi desfacerii prin integrare orizontală sau verticală complexă în cadrul unor societăţi comerciale agricole sau holdinguri constituite prin: asocierea, mai multor societăţi: comerciale, altor persoane juridice şi fizice.

Procesul de modernizare a agriculturii dezvoltă relaţiile de interdependenţă între sectoarele de activitate, rezultând o integrare din ce în ce mai

complexă. Un sector agroalimentar organizat creează o reţea de relaţii specializate, strâns legate între activităţi succesive care au devenit, complementare, constituind filiere ale producţiei agroalimentare. Dezvoltarea procesului de integrare verticală este consecinţa unor evoluţii care substituie legăturile simple, întâmplătoare ale pieţei cu relaţii deschise, dar obligatorii, între diferiţi parteneri succesivi ai unei filiere integrate. O asemenea formă de integrare poate realiza trecerea exploataţiilor agricole sub controlul comerţului. sau a industriilor din amonte sau aval.

La nivel naţional, activităţile de cooperare şi integrare; precum şi relaţiile dintre numeroasele tipuri şi forme de unităţi agricole, de servicii şi industrializare, formează sistemul agroalimentar sau agribusinessul. Acesta a devenit tot mai dominant ca model de organizare şi desfăşurare a procesului economic de asigurare cu alimente.

Agribusinessul (filiera agroalimentară) se constituie într-o activitate integrată, care include fermele, comercializarea, prelucrarea şi semiprelucrarea produselor' alimentare, deci include totalitatea fazelor (verigilor) lanţului agroalimentar, de la producerea materiilor prime agricole în ferme până la produsul prelucrat, destinat consumatorului final. Agricultura devine astfel parte integrantă a-sistemului agroalimentar.

Cel care a extins şi a aprofundat conceptul: de integrare agroindustrială într-o viziune originală, analizându-l pe filiera agroalimentară, este economistul francez Louis Malassis. Privit pe filiera unui produs, conceptul de integrare agroindustrială capătă noi valenţe şi noi dimensiuni, după cum se va vedea în subcapitolul următor.

1.2. Fillera agroalimentară

În literatura de specialitate, conceptul de filieră este larg abordat şi controversat. Folosirea acestui concept a căpătat însă o mare utilizare.

În domeniul strict, economic; "filiera" evocă ideea unei succesiuni obligatorii de operaţiuni interdependente, de-a lungul unui fir imaginar de sus în jos, fiecare operaţiune asigurând producerea unui bun care este utilizat pentru a duce la bun sfârşit operaţiunea următoare. Filiera este percepută ca o înlănţuire de activităţi care ajung să pună la dispoziţia consumatorului final un bun situat la extremitatea procesului.

Conceptul de *filieră* a fost bine receptat în domeniul producţiei agroalimentare încă din 1984, când se regăseşte în toate documentele emise de FAO, pentru faptul că permite evidenţierea realităţii complexe din acest domeniu. Acest concept nu este similar cu cel de *canal, lanţ* sau *circuit,* deoarece noţiunea de filieră deschide calea unei analize globale, micro şi macroeconomice, dar şi în plan sociologic, permiţând urmărirea întregului drum al unui produs şi elaborarea unei strategii optime ce vizează obţinerea unei eficiente maxime pentru toţi agenţii economici şi pentru consumatorul final.

Lanţul, agroalimentar reprezintă ansamblul operaţiunilor tehnice necesare pentru a face disponibil şi consumabil la un moment dat un produs alimentar. Lanţul agroalimentar regrupează toate, operaţiunile tehnice din-sfera producţiei, achiziţiei; conservării, transformării, distribuţiei şi preparării-culinare.

Canalele de distribuţie îi cuprind pe toţi **participanţii** la procesul circulaţiei fizice a mărfurilor agroalimentare (producători, intermediari; consumatori). Totalitatea canalelor de distribuţie împreuna cu componentele logistice (depozite, silozuri, mijloace şi rute de transport) alcătuiesc reţeaua de distribuţie a produselor alimentare[1].

În economia agroalimentară se apreciază că "analiza filierei constă în a urmări itinerariul unui produs agroalimentar de la producţia de materii prime agricole care servesc la fabricarea sa, până la utilizarea acestuia ca produs alimentar consumabil; este deci vorba de a urmări itinerariul, său de la exploataţia agricolă până la farfuria consumatorului, ceea ce marchează preponderenţa funcţiei de aprovizionare în lanţul agroalimentar"[2]. L. Malassis consideră că "studiul unei filiere comportă două aspecte fundamentale: identificarea sa (produse, itinerarii, agenţi economici, operaţii, fluxuri) şi analiza mecanismelor reglatoare (structura, şi funcţionarea pieţelor, intervenţia statului, prognoza)"[3] Filiera presupune cunoaşterea forţelor externe (grupări, organizaţii, instituţii cum sunt administraţiile, puterile bancare, sindicatele), care acţionează asupra acesteia. Analiza unei filiere implică o abordare dinamică, în care să se integreze atât *spaţiul* ce se referă la producţie, consum, pieţe determinate, cat şi *timpul* ce caracterizează un anumit moment de apariţie pe piaţa bunurilor şi serviciilor a produsului final care caracterizează filiera. Filiera reprezintă, ansamblul agenţilor economici, al transformatorilor, al operatorilor administrativi şi politicii ansamblu care, influenţează în mod direct drumul parcurs de " un. produs; pornind de la stadiul iniţial de producţie (şi al furnizorilor de factori de producţie), la stadiul final de consum, filiera fiind compusă din toate interacţiunile dintre diverşii săi agenţi.

Termenul de *filieră* este mai adecvat decât cel de *circuit,* deoarece filiera constituie un sistem ce permite formarea relaţiilor de interdependenţă care există între diferiţi agenţi. După L. Lagrange, se disting relaţii de:

- *complementaritate* între diferiţii operatori .din filieră, care au ca efect creşterea, competitivităţii acestora, pe piaţă;
- *solidaritate* între agenţii economici situaţi la acelaşi nivel al filierei în raport cu agenţii economici, situaţi în amonte sau aval, sau între toţi agenţii filierei în raport cu puterea publică;

---

[1] Croitoru, C.: Lucrările primei Conferinţe, Naţionale de Marketing Agricol; Concepte şi strategii, Bucureşti, 1991

[2] Bombai, J.; Chalmin, P.: L'agroalimentaire. Collection Que sais-je?, 1980.

[3] Malassis, L: L'économie agroalimentaire, Ed. Gujas, 1984.

– *concurenţa verticală,* între două verigi ale filierei, sau *concurenţă orizontală* între două niveluri ale aceleiaşi filiere.

Întinderea filierei este în funcţie de natura produsului analizat: Anumite produse agricole sunt .consumate în stare naturală, iar analiza filierei se va opri la comercializare, deci la consumatorul final. Alte produse necesită una sau mai multe transformări: succesive şi, în consecinţă, analiza filierei se poate opri la prima .sau la a doua operaţie de cumpărare vânzare, fără a intra în detalii de punere a respectivului produs la dispoziţia cumpărătorului. Cu toate acestea, "costul total al distribuţie" pledează pentru analiza totală a filierei.

Analiza filierei trebuie să aducă noi informaţii privind punctele sensibile ale.sistemului studiat: puncte forte şi puncte slabe. Se poate spune că există puncte forte (noduri ale filierei) la locul de întâlnire (sau negociere) unde se stabileşte politica între partenerii care se confruntă, politică ce va acţiona asupra ansamblului celorlalţi parteneri ai sistemului. Nodurile forte ale filierei pot fi găsite la nivelul întâlnirii dintre agricultori şi transformatori sau cumpărători, la nivelul aparatului de distribuţie sau chiar la nivelul procesului de aprovizionare-desfacere, al serviciilor implicate, al fluxului de plăţi şi, de ce nu, al fluxului de informaţii.

Louis Malassis consideră că "filiera agroalimentară vizează în ansamblu **agenţii** (întreprinderi şi administraţii) şi **operaţiunile** (de producţie, repartiţie şi de finanţare) care concură, la formarea şi transformarea produsului până la stadiul final de utilizare"[1]. Agenţii care operează de-a lungul unei filiere sunt serviciile care aprovizionează lanţul agroalimentar cu bunuri intermediare şi echipamente, întreprinderile de stocaj, de transport; de condiţionare şi de ambalare, de publicitate şi de promovare a vânzărilor. Alţi agenţi economici care operează asupra filierelor includ instituţiile de credit, întreprinderile de asigurări, administraţiile publice sau private Administraţiile publice organizează pieţele naţionale (oficii, pieţe de interes naţional) sau orientează şi regularizează pieţele (fonduri de orientare şi reglare a pieţelor agricole, fonduri de orientare şi garantare a produselor agricole).

Administraţiile private exercită funcţii de organizare şi reglare (grupuri de producători, asociaţii profesionale şi interprofesionale) şi se erijează în grupe de apărare sau de presiune (sindicate). Operaţiunile exercitate de către agenţii-din filieră acţionează asupra bunurilor şi serviciilor, asupra repartiţiilor şi asupra exerciţiilor financiare. Operaţiunile asupra bunurilor şi serviciilor privesc echipamentele, tranzacţiile comerciale, stocajul, transportul, publicitatea. Toate acestea prin jocul valorilor adăugate şi a marjelor comerciale concură la formarea valorii de piaţă a produsului, care cuprinde capitalul, munca angajată, impozitele şi taxele cumulate de-a lungul filierei.

Operaţiunile financiare caracterizează modalităţile de creditare, rolul băncilor şi gradul lor de intervenţie în filieră, cota de participare şi gradul de

[1] Malassis, Louis: Initiation â l'économie agroalimentaire, Ed. Hatier Aupelf Paris, 1992.

control asupra firmelor, transferul de capital şi venituri şi gradul de internaţionalizare a filierei.

Comparând cele două concepte, de "integrare" şi de "filieră", se poate conchide că sfera de cuprindere a filierei de producţie este mai amplă, şi mai complexă decât cea a integrării economice. Filiera poate cuprinde mai multe sisteme integrate atât orizontal, cât şi vertical; iar aceste sisteme integrate sunt legate prin acele "noduri forte", dar integrările pot fi numai anumite "trepte" ale unei filiere. Scopul final, atât al integrării cât şi al filierei, este unul singur - câştigarea pieţei - a unei pieţe sigure şi stabile, care să favorizeze toţi agenţii economici şi operatorii care formează filiera şi care să acopere o arie cât mai largă de consumatori.

1.3. Marketingul agricol şi agroalimentar modern: mecanisme, funcţii şi exigenţe actuale

Dezvoltarea activităţii economice este însoţită în mod necesar şi de un proces permanent de diversificare în acest fel apar mereu noi ramuri care se constituie în final în ştiinţe distincte. Aşa a apărut **marketingul agricol,** care este parte integrantă, a, marketingului în general şi constă în găsirea unor noi căi de absorbţie a surplusului de producţie şi deplasarea rapidă şi eficientă a unor mari cantităţi de bunuri deja sursele de producere a lor la locurile unde trebuie consumate. Se creează, în acest fel o puternică infrastructură (depozite, case de comenzi, burse de mărfuri) capabilă să asigure distribuiri cu caracter de masă.

Apariţia **managerilor de marketing** reprezintă un pas important în acest domeniu şi cuprinde o categorie de personal specializat, înzestrat cu imaginaţie şi abilitate şi care, folosind o publicitate agresivă şi costisitoare, ajunge să influenţeze opinia consumatorilor şi să ocupe un loc important (chiar 1/3) în preţul de vânzare al produselor.

Pe lângă producţia şi distribuţia de masă şi vânzarea de către unele companii de marketing specializate, a apărut necesitatea abordării integrate a întregului sistem de producţie şi distribuţie, precum şi necesitatea unor studii specializate de piaţă care urmăresc cunoaşterea şi evaluarea dorinţelor cumpărătorilor. Ca urmare, economia de piaţă cunoaşte o "dramatică mutaţie de la predominanţa producătorului la predominanţa consumatorului"[1] .

Orice activitate economică se caracterizează printr-un mecanism, propriu de funcţionare. Matricea mecanismului de acţionare a marketingului, agricol. si agroalimentar este determinată de factori obiectivi şi subiectivi care cuprind între altele:

---

[1] Belli, Nicolae: Lucrările primei Conferinţe Naţionale de Marketing Agricol, *Concepte şi strategii*, Bucureşti, 1991.

- structurile economice din agricultură şi din industria alimentară, date de formele de proprietate şi de exploataţie, de volumul şi structura producţiei în calitate de ofertă; consumul de produse agricole şi alimentare în calitate de cerere;
- formele organizatorice ale activităţii de valorificare a produselor agricole şi alimentare, care cuprind: sistemul de contractare, vânzările directe pe pieţele libere şi târguri;
- sistemul de preţuri şi sistemul financiar, care trebuie să fie barometru şi punte de legătură între cererea şi oferta de produse agroalimentare;
- structurile internaţionale şi politicile promovate de ele, precum şi cadrul legislativ cu caracter normativ; trebuie să fie cunoscute şi la îndemâna producătorilor şi ofertanţilor de produse agricole şi agroalimentare.

Funcţia cea mai importantă a marketingului agricol şi agroalimentar constă în. alocarea resurselor. Aceasta presupune cunoaşterea şi evaluarea a trei fenomene: cererea, oferta şi preţul. În mod concret, cererea depinde în mod invers de preţ. În acelaşi timp, trebuie luate în considerare veniturile consumatorilor şi oferta produselor de substituţie, dar mai ales preţul lor.

În actualul peisaj economic şi social din ţara noastră, marcat de instalarea treptată a mecanismului; unei pieţe libere, de afirmarea unor noi "reguli de joc" ale acesteia, mentalitatea agenţilor economici, ca şi metodele lor de lucru se cer radical schimbate. Pentru a supravieţui şi cu atât mai mult pentru a desfăşură o activitate, economică profitabilă în, condiţiile competiţiei specifice, economiei de piaţă, unităţile economice trebuie să fie receptive la semnalele şi cerinţele mediului extern, să dispună de o înaltă capacitate de adaptare la schimbări, deflexibilitate în mecanismul de funcţionare.

În producţia bunurilor agroalimentare, marketingul presupune o nouă optică, o nouă concepţie în legătură cu orientarea, organizarea şi desfăşurarea activităţii oricărui agent economic, indiferent de natura proprietăţii sau de mărimea sa, îndreptată în direcţia satisfacerii cerinţelor efective şi potenţiale ale consumatorilor, cu asigurarea unui profit maxim, pentru fiecare participanţi la procesul de producţie.

Pentru realizarea scopului final al activităţii de marketing este necesar să fie fundamentate, şi dezvoltate politici şi strategii adecvate privind deplasarea fizică a produselor agroalimentare, deplasare care se înfăptuieşte în cadrul unei logistici de marketing, şi deci a unei infrastructuri corespunzătoare care reprezintă "sistemul, vascular" al producţiei, repartiţiei, schimbului şi consumului produselor agricole şi agroalimentare. Practicarea unui marketing modern este de neconceput fără existenţa prealabilă a unei baze materiale moderne care să permită trecerea, în condiţii civilizate şi de maximă eficienţă, a produselor agroalimentare de la producător la consumator.

1.4. Experienţe internaţionale în domeniul integrării agroindustriale şi a marketingului agricol

Pluralitatea formelor concrete de manifestare a integrării agriculturii în diferite ţări ale lumii prezintă' particularităţi specifice zonelor respective şi; mai ales, gradului de dezvoltare a agriculturii din acele ţări sau zone.

Deşi nu este posibilă o clasificare riguroasă a variantelor geografice ale cooperării şi integrării economice, se pot distinge patru grupe de ţări între care există diferenţe sensibile[1]:

- **Grupa I,** formată din: Turcia, Portugalia, Spania, şi cu unele rezerve Italia şi Irlanda; se distinge, în afara formelor tradiţionale de întrajutorare, un important efort de cooperare în sfera transformării şi valorificării produselor agricole. Intervenţia directă a statului se manifestă în mod preponderent în materie de îmbunătăţiri funciare. Cooperativele de servicii joacă un rol important în Italia şi Irlanda. Integrarea verticală cu centru polarizator agricultorul - poate fi întâlnită numai în Italia de Nord.
- **Grupa a II-a,** formată din: Luxemburg, Norvegia, Franţa, Elveţia, Belgia, Finlanda, Austria, Polonia; cooperativele de transformare şi valorificare, cele de aprovizionare şi servicii sunt puternic implantate şi ajutorul statului nu joacă decât un rol minor în dezvoltarea acestora. O mare parte din maşinile agricole sunt utilizate în comun. Există numeroase societăţi şi cooperative complexe care sunt conexate la puternice organisme centrale. Printre altele se semnalează cooperativele de contabilitate.
- **Grupa a III-a** cuprinde: Olanda, Danemarca şi Suedia care se caracterizează printr-o netă dominare a cooperativelor asupra circuitelor comerciale din amontele şi avalul agriculturii, precum şi prin existenţa unor organizaţii profesionale cu putere economică şi evoluţie foarte avansate. Integrările verticale de origine privată sunt net concurate şi câteodată eliminate de către integrările de tip cooperativă. Se distinge în această grupă iniţiativa de folosire în comun a maşinilor agricole şi a mâinii de lucru specializate. Statul acordă mai ales ajutor juridic şi tehnic.
- **Grupa a IV-a** evidenţiază în mod deosebit Anglia, care pentru moment îşi rezolvă o mare parte din problemele progresului tehnic în cadrul fiecărei exploataţii existente şi unele iniţiative se semnalează numai în zonele cele mai defavorizate din Scoţia.

Cooperarea şi integrarea economică în ţările vest-europene s-a dezvoltat, permiţând exploataţiilor agricole să beneficieze de avantajele pro-

[1] ONU-FAO: Formes actuelles d'entreaide des agriculteurs en Europe. Etude preparee sur la base d'une enquete effectuee aupres des pays membres de la Commission.

gresului tehnic. Astfel, cooperarea este principalul mijloc de a realiza tranziţia de la o structură agricolă caracterizată prin exploataţii de mici dimensiuni şi puţin specializate, spre întreprinderi specializate de mari dimensiuni[1].

În majoritatea ţărilor europene, tractoarele de până la 35 CP sunt aproape în exclusivitate în proprietatea fermierilor. În coproprietate sau cooperare este utilizat numai 3-6% din parcul naţional (Norvegia, Finlanda, Turcia, Olanda, Franţa etc.).

Maşinile agricole, în special cele scumpe şi cu utilizare sezonieră, sunt fie puse la dispoziţie de diferitele cooperative specializate, fie deţinute în coproprietate de 2-5 agricultori. Folosirea în comun a maşinilor a condus uneori la organizarea în comun a asolamentelor, fără însă a duce la punerea în comun a fermelor.

Utilizarea în comun a forţei de muncă în vârfuri de campanie îmbracă forme tradiţionale aproape în toate: ţările şi, mai recent, întrajutorările acompaniază utilizarea în comun a maşinilor complexe (recoltat, treierat) în cadrul "şantierelor de lucru" şi poate conduce la organizarea de asolamente în comun în cadrul exploataţiilor specializate.

Cooperarea în producţia vegetală este semnalată în Turcia, Spania, Austria, Luxemburg, Germania, Franţa, pentru exploatarea în comun a livezilor (distanţe de plantare, alegerea speciilor, a formelor de tăiere). Lucrările de tăiere şi combatere se execută în comun, în timp ce tăierile şi recoltarea se fac individual.

În privinţa utilizării în comun a terenurilor destinate producţiei de furaje există forme diferite, de la cele tradiţionale de păşunat până la crearea grajdurilor colective (Suedia, Danemarca).

În producţia animală apar mai întâi forme de cooperare cu amontele (ameliorarea reproducătorilor, aprovizionarea cu genitori selecţionaţi, însă-mânţări artificiale, protecţie sanitară) şi cu avalul (tăiere, transformare şi valorificare), grupate în cooperative sau sindicate subvenţionate de puterea publică.

În câteva ţări există cooperative pentru producerea şi distribuirea curentului electric, dar, pe măsura racordării exploataţiilor la reţeaua generală, activitatea acestora se restrânge. Cooperativele de distribuire a- curentului electric apa în Austria, Finlanda, Suedia, Germania, Franţa şi Italia:

În activitatea de. colectare, transformare şi valorificare a produselor agricole se evidenţiază, cooperative pentru utilizarea spaţiilor construite în comun. În funcţie de structurile întreprinderilor de transformare şi valorificare s-au cumpărat în comun cisterne pentru colectarea şi transportul laptelui în Anglia, Suedia, Austria, Elveţia.

Dezvoltarea organismelor colective de contabilitate sub formă de asociaţii fără scop lucrativ, de organisme private cu statut comercial sau de

[1] Burcea, Eugen: Cooperarea în contextul restructurării agriculturii, IEA-INCE, 1991.

oficii publice este foarte diferită de la o ţară la alta. În Irlanda există o societate de economie mixtă care ţine cărţile de contabilitate; în Germania, lucrările de contabilitate sunt efectuate de agenţi privaţi contra plăţii unor redevenţe; în Norvegia 30-50 de asociaţi angajează un expert contabil, în Danemarca, Olanda şi Suedia există cooperative de contabilitate care furnizează elementele de calcul ale impozitului şi îndrumări privind gestiunea.

Fenomenul de integrare verticală în forme evoluate este mai frecvent în cooperativele ţărilor din nord, vestul Europei Continentale: şi Scandinavia şi mai redus în ţările mediteraneene şi în Anglia. Puternica dezvoltare a integrării verticale, cooperatiste în Danemarca, a încetinit apariţia fermelor private integratoare, astfel că în această ţară. agricultorii stăpânesc procesul de producţie. În Elveţia există o evoluţie mai simplă şi; mai dinamică a fenomenului de integrare, mai ales prin firmele private decât prin cele cooperatiste.

Avantajele cooperării, şi integrării economice sunt specializarea şi economia de capital recunoscute, ca fiind cauze principale, şi abia în plan secundar se menţionează creşterea nivelului de trai, economia de muncă vie şi ameliorarea calităţii produselor. În fine, succesul este atribuit subvenţiilor acordate de stat şi personalităţilor iniţiatorilor.

În ultimele decenii s-a produs o adevărată revoluţie agroindustrială în majoritatea ţărilor lumii dezvoltate, ca un răspuns la adâncirea proceselor de industrializare a agriculturii.

Organizarea unor adevărate ferme-uzine, în special în creşterea animalelor, a facilitat dezvoltarea industriilor agroindustriale şi integrarea lor cu; agricultura. Internaţionalizarea integrăriiragrbindustriale a extins investiţiile de capital străin şi organizarea unor întreprinderi mixte sau numai cu capital străin în variate domenii ale agriculturii;

O mare dezvoltare a avut, în ţările occidentale, participarea instituţiilor de credit la formele cooperatiste din agricultură, precum şi în societăţile private sau mixte. Pătrunderea capitalului bancar şi comercial în agricultură a dat o mare amploare coloşilor agroindustriali moderni:

Cooperativele de service sunt numeroase şi multiple:

- societăţi mutuale de asigurări - organizate sub forma unor întreprinderi ce realizează colaborarea şi suportă riscurile;
- cooperative de utilizare a maşinilor;
- serviciile de asistenţă cu scop social, care sunt subvenţionate de stat;
- întreprinderi de transformare a rebuturilor, organizate ca societăţi anonime, care transformă produsele reziduale din abatoare în materii prime pentru industria de furaje combinate[1] .

În Statele Unite ale Americii, agricultura şi agroindustria cuprind un complex de firme şi ferme organizate ca întreprinderi economice libere, specializate pe domenii ca: aprovizionarea cu factori de producţie a fermelor

[1] Zahiu Letiţia: Agricultura mondială şi mecanismele pieţei, Ed. Arta Grafică, Bucureşti, 1992.

familiale, ferme producătoare de produse agricole şi firme de comercializare a produselor agroalimentare.

În Canada, integrarea pe produs este practic generalizată, urmărind stabilitatea veniturilor fermierilor şi promovarea exporturilor. Federaţia Canadiană a Agricultorilor (FCA) joacă un rol important în modernizarea structurilor de marketing, în expansiunea pieţei şi în reducerea costurilor agricole. Împreună cu guvernul, elaborează politicile agricole, între care sistemul de subvenţii şi stimularea cooperării fermierilor, acordând un tratament special producătorilor asociaţi.

În condiţiile agriculturii occidentale, formate din milioane de mici gospodării individuale, fiecare fermier produce ceea ce-i furnizează pământul şi animalele de care dispune şi ceea ce consideră el că ar putea vinde cu profit. Munca acestora trebuie să răspundă unei cereri a cărei amploare ei însă n-o cunosc. Incertitudinea este foarte mare, deoarece între momentul în care fermierul se decide asupra sortimentelor de produse pe care vrea să le producă şi momentul în care produsele respective au fost estimate să fie aduse pe piaţă se scurge o perioadă lungă de timp, în care piaţa poate să se schimbe radical. Aceasta face ca fermierii să se găsească' mereu în faţa unor circumstanţe neaşteptate, să se afle într-o poziţie economică dificilă.

Agribusinessul - afirmă. Letiţia Zahiu în lucrarea **Agricultura mondială şi mecanismele pieţei** - ca formă a integrării verticale, are drept obiectiv înlocuirea acestui principiu economic cu un altul, bazat pe volumul previzional al vânzărilor. Se creează condiţii pentru informarea agricultorilor asupra produselor spre care trebuie să se îndrepte şi a cantităţilor ce trebuie produse pentru a putea beneficia de venituri rezonabile. Producţia realizată de un sistem agroindustrial integrat având la bază studiul pieţei, asigură în acelaşi timp o aprovizionare ritmică a acesteia.

Şi în România s-au manifestat forme de integrări interesante, de la o integrare administrativă de tip socialist (dirijist) care s-a regăsit în întreaga economie naţională, până la forme de integrare, foarte puternice, specifice agriculturii, cum au fost unele "combinate" pentru creşterea animalelor sau unele întreprinderi cu activitate extrem de complexă, ce îmbinau producţia vegetală cu producţia animală, serviciile din amonte de agricultură, prelucrarea producţiei vegetale şi animale şi chiar o parte din desfacerea acestor produse.

În prezent, în agricultura României Iau avut loc schimbări importante în noile sisteme de organizare a producţiei şi desfacerii, care trebuie să aibă în; vedere dezideratele impuse de aderarea ţării noastre la Uniunea Europeană.

Capitolul 2 - PREMISE ALE INTEGRĂRII PE FILIERA CEREALELOR PANIFICABILE ÎN ROMÂNIA

2.1. Delimitarea filierei cerealelor panificabile

Politica de produs reprezintă conduita pe care o adoptă întreprinderea "referitor la dimensiunile, structura şi evoluţia gamei de produse şi servicii ce fac obiectul propriei sale activităţi, atitudine ce se raportează permanent la cerinţele mediului de piaţă şi la tendinţele manifestate de ceilalţi concurenţi.

Strategiile de produs semnifică principalele direcţii în care întreprinderea poate să-şi mobilizeze potenţialul uman, material şi financiar pentru a realiza indicatorii economico-financiari pe care şi i-a propus. Modalităţile efective de punere în aplicare a unei strategii de produs se concretizează într-un bogat arsenal de tactici şi metode de organizare a producţiei, dar şi a activităţii de marketing.

Din această multitudine de metode de organizare a activităţii întreprinderilor agroalimentare, în această lucrare, m-am oprit în mod deosebit asupra, aceieia care se referă la integrarea pe produs sau integrarea pe filieră, după cum se exprimă mai nou unii autori, în perspectiva integrării României-în Uniunea Europeană.

În acest context se face simţită necesitatea inventarierii exacte a posibilităţilor concrete, de care dispune România în domeniul producţiei şi valorificării produselor primare sau transformate pe piaţa internă şi externă, a instituţiilor de coordonare şi protejare a agenţilor economici din toate sferele producţiei şi serviciilor şi mai ales, a sistemului informaţional care reprezintă baza tuturor schimbărilor înnoitoare şi, reformatoare din orice economie. În stabilirea unei filiere se pune întrebarea: Care este produsul care va da numele filierei? În cazul nostru, cum se va numi aceasta: filiera grâului sau filiera pâinii - produsul în care se regăseşte circa 70% din producţia de grâu a ţării?

Economiştii francezi folosesc termenul, de filiera cerealelor, filiera laptelui sau filiera porcinelor, pentru a încorpora într-un singur cuvânt atât producţia agricolă cât şi pe cea de transformare, indiferent prin câte etape de transformare a trecut produsul agricol.

Deoarece termenul de "filiera cerealelor" pare mult prea cuprinzător pentru problematica abordată, se va folosi termenul de filiera cerealelor de panificaţie, care se circumscrie exact produselor agricole grâu şi secară şi produselor industriale obţinute din făină, adică după ce grâul şi secara au suferit prima transformare, până la prelucrarea finală în pâine, paste făinoase, biscuiţi, specialităţi din pâine şi produse de patiserie.

Cât despre itinerariul produsului, acesta este dat de tipul de circuite unde se pot întâlni vânzări directe, numite şi circuite scurte, sau circuite lungi, cu un

număr mare de intermediari. Semnificativ la aceste circuite este costul transportului, care va fi în funcţie de lungimea itinerariului. Agenţii sau operatorii economici ce pot fi întâlniţi de-a lungul lui sunt situaţi la nivelul ramurilor şi subramurilor: agricultura, industria de transformare, distribuţia şi consumul. Operaţiile sau funcţiile care se întâlnesc pe parcursul filierei sunt activităţile specifice operatorilor economici care o compun, adică producţia de grâu + secară, transformare care cuprinde doar două etape: morăritul şi panificaţia, apoi transportul şi distribuţia produselor de panificaţie.

Fluxul filierei cerealelor de panificaţie este dat de cantitatea de grâu şi secară care intră în procesul de transformare, de preţurile grâului, dar şi a produselor rezultate din transformare, precum şi de liniile sau drumul parcurs de aceste produse.

În cadrul filierei cerealelor panificabile, se disting mai multe părţi:

- sectorul agroindustrial care cuprinde agricultura care este furnizoarea materiei prime (grâul) şi industria agroalimentară, cea care cuprinde numai prima transformare (morăritul);
- sectorul agroalimentar este cel care produce bunurile alimentare şi care cuprinde industria alimentară începând dela a doua transformare (panificaţia), iar în cazul altor filiere cuprinde şi a treia transformare. Tot în sectorul agroalimentar sunt cuprinse distribuţia şi consumul;
- amontele şi avalul cuprinde furnizorii de factori de producţie pentru agricultură în amonte şi consumatorii în aval.

Relaţiile de concurenţă sau de complementaritate pot conduce la situaţii de dependenţă ori de dominare a unor agenţi sau Verigi ale filierei de către alţi agenţi sau verigi din cadrul aceleiaşi filiere.

Sindicatele profesionale, societăţile consumatorilor, organismele de stat au un rol protector în evoluţia şi conturarea unei filiere.

În sensul celor exprimate mai sus, a fost conturată, filiera cerealelor de panificaţie (figura 1), în care se-distinge sectorul agroindustrial format din activitatea de aprovizionare cu factori de producţie din sectorul din amonte de agricultură, activitatea de cultivare a grâului şi prima transformare a grâului. Sectorul alimentar cuprinde activitatea de producere a pâinii, distribuţia en gros.şi en detail, precum şi consumul acesteia.

Cercetări recente în delimitarea sferei economiei agroalimentare. au stabilit că aceasta este formată din ansamblul activităţilor care concură ta funcţia alimentaţiei într-o societate dată[1]. Şapte sectoare sunt angrenate în sfera economiei agroalimentare: agricultura, industriile agricole şi alimentare, distribuţia agricolă şi alimentară, restaurantele, industriile şi serviciile aferente (care furnizează filierelor agroalimentare consumurile intermediare, şi echipa-

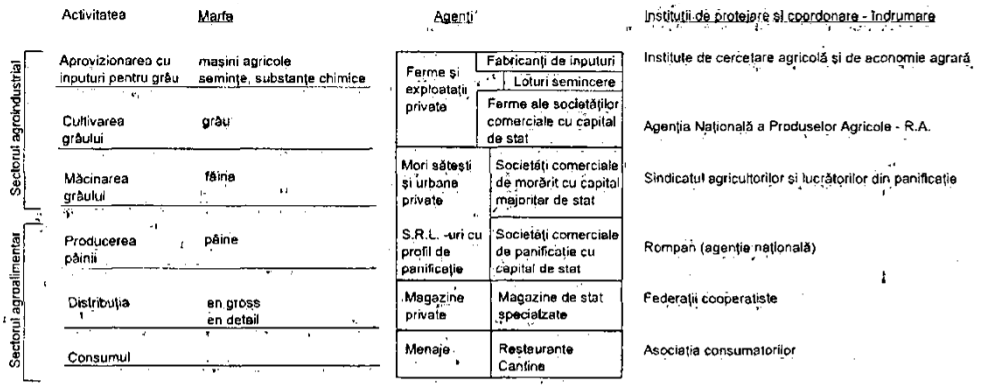
[1] Gavrilescu, Dinu: Scenarii de integrare agroalimentară a României, Teză de Doctorat, Bucureşti, 1995.

mentele necesare funcţionării lor), comerţul internaţional şi unităţile socioeconomice de consum[1].

Agenţii economici sunt diverşi, având la bază atât proprietatea cu capital majoritar de stat, cât şi proprietatea privată, dar nu este exclusă nici cea mixtă care beneficiază de tehnologii variate, de la unele tehnologii cu grad ridicat de progres tehnic, până la altele rudimentare, cum sunt unele exploataţii agricole private, sau brutării şi magazine săteşti.

Ca instituţii de protejare şi îndrumare se pot menţiona: institutele de cercetare cu profil tehnic şi economic, Agenţia Naţională a Produselor Agricole - R.A, ca fiind cel mai important for de stabilire a politicii economice de dezvoltare a cerealelor, sindicatele organizate atât la nivelul agriculturii, cât şi al industrie de morărit şi panificaţie, Rompan - ca agenţie patronală cu rol de sprijinire a societăţilor comerciale de morărit şi panificaţie aflate sub patronajul său, federaţiile cooperatiste care trebuie să apară şi să aibă un rol important în promovarea şi dezvoltarea cooperaţiei în sfera serviciilor pentru agricultură şi asociaţia consumatorilor, care va fi barometrul prezentării pe piaţă a tuturor produselor finale din filieră.

Figura 1 - Delimitarea filierei cerealelor panificabile



2.2 Tipuri de filiere şi gradul de integrare

Integrarea agroalimentară se poate realiza pe verticală urmând drumul produselor grâu şi secară, începând cu serviciile din amonte de agricultură, continuând cu agricultura şi apoi cu sectoarele de preluare, depozitare, prelucrare industrială, ambalare şi în final cu comercializarea. Această integrare ,pe flux ar fi, în cea mai mare parte, un proces de integrare între cele două medii

[1] Malassis, Louis: Initiätion à l'économie agroalimentaire, Ed. Hatier Aupelf, Paris, 1992.

sociale: mediul urban şi mediul rural., Rolul dinamizator ar reveni în acest caz mediului urban, care se prezintă în momentul de faţă mai avansat tehnologic şi mai consolidar din punct de vedere, economic. Sectoarele de industrializare şi de comercializare, plasate în marea lor majoritate în mediul urban, trebuie *să* ajute producţia de materii prime agricultura pentru a o ajuta să-şi mărească cantitatea de produse disponibile pentru vânzare.

Cea mai probabilă modalitate de a realiza această integrare "urban-rural" ar fi: pe calea contractelor economice, dar mai ales prin intermediul investiţiilor plasate de către agenţii economici din aval şi din amonte de agricultură în activităţi conexe din mediul rural

Decizia de integrare şi de realizare a unui flux de producţie care să unească două medii sociale şi mai multe verigi economice, fiecare cu altă profilare, şi specializare, este o decizie calificată şi trebuie să se bazeze pe un studiu de fezabilitate bine documentat şi fundamentat. În figura 2 se propune un model de integrare din care reies riscurile, şansele de reuşită şi profitabilitatea minimă.'

Cea mai viabilă formă de integrare ar fi integrarea la nivelul comunităţilor rurale[1], în sensul: că în mediul rural este o mare lipsă, în prezent, de capacităţi moderne de prelucrare a produselor alimentare, o reţea comercială aproape inexistentă, o piaţă sigură de desfacere, o abundenţă de materii prime, un excedent de timp de muncă şi, mai ales, o nevoie de înnoire şi o datorie morală a întregii ţări faţă de mediul rural care s-a degradat până aproape de desfiinţare în cei aproape 50 de ani de totalitarism. În aceşti ani, mediul urban a avut hrană furnizată de agricultura românească, (chiar dacă la limita minimă), iar exportul a fost susţinut în mare parte de produsele agricole şi agroalimentare, în timp ce mediul rural avea o populaţie înfometată şi umilită.

Unitatea integratoare ar putea fi de tip holding, unitate nouă, de mari proporţii, cu un caracter complex (figura 3), amplasată în mediul urban sau rural, cu filiale în toată ţara, dar şi în străinătate. Filialele pot fi cu profil de comercializare a produselor obţinute sau de aprovizionare cu diferite materii prime, utilaje sau ambalaje, amplasate în ţară sau în străinătate. Aceste unităţi integratoare, organizate pe principiul holdingurilor sau societăţilor-mamă, pot să atingă performanţa transformării lor în societăţi transnaţionale.

[1] Popescu, Angela,Tribuna Economică, nr. 18/1992.

Figura 2 - Fazele deciziei de integrare pe filiera cerealelor de panificaţie

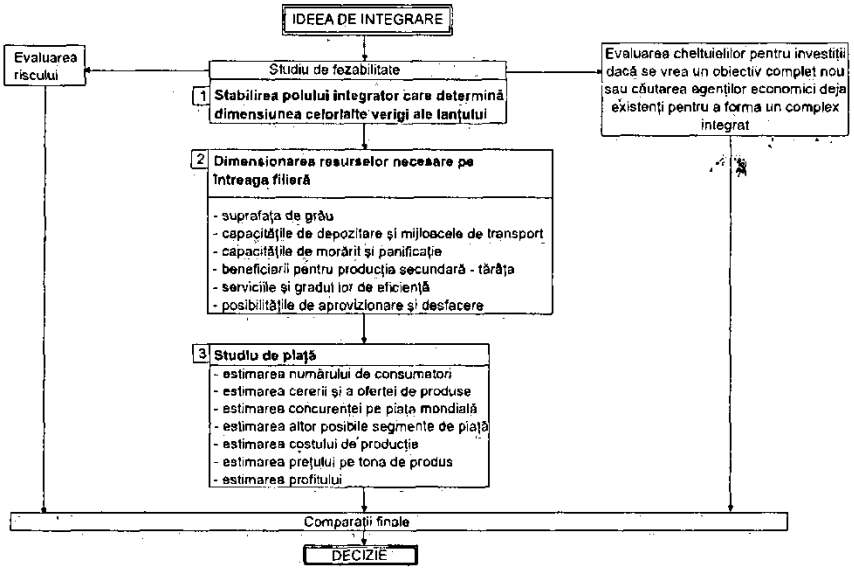
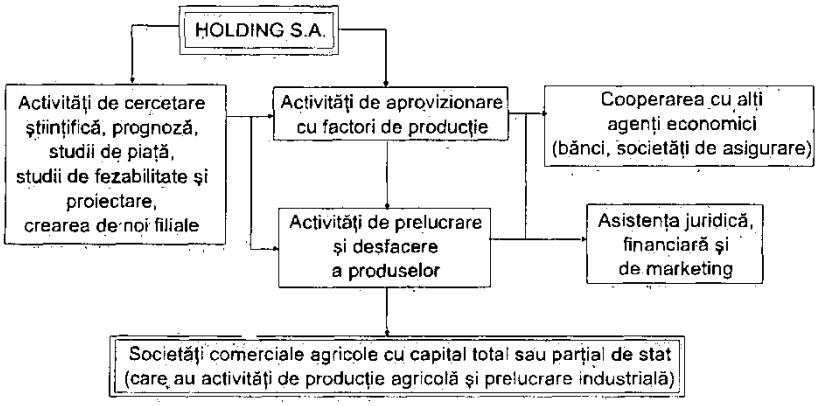


Figura 3 - Structura organizatorică a unui holding cu integrare orizontală la nivel de microzonă agricolă sau judeţ



Sursa: Letitia Zahiu: Economia şi organizarea întreprinderilor agricole, Lito ASE, Bucureşti, 1993

Integrarea la nivelul comunităţii rurale s-ar putea realiza, în principal, între două ramuri: agricultură şi industria alimentară. Aceasta presupune investiţii în obiective industriale de mică capacitate, aflate în proprietate privată; profilate şi dimensionate în funcţie de cantitatea de materii prime agricole pe

care o poate furniza comunitatea rurală respectivă. Reţeaua comercială poate fi amplasată, în cea mai mare parte, în mediul urban sau în unele localităţi turistice din ţară, deoarece scopul activităţii integrate este de a produce nu numai pentru consumul propriu al zonei, ci mai ales pentru vânzare pe piaţa internă şi externă.

Tipurile de filiere rezultate din diferitele grade de integrare (figura 4) pot fi filiere lungi, scurte sau artizanale în funcţie de numărul mai mare sau mai mic de intermediari care compun lanţul produsului. O filieră mai lungă sau o filieră mai complexă, cum e cea de tip holding, are avantajul folosirii unor tehnologii avansate şi obţinerii unor produse cu grad ridicat de prelucrare, care asigură mai multă siguranţă produsului pe pieţele concurenţiale. Dezavantajul constă în faptul că obţinerea unui astfel de obiectiv solicită mari cheltuieli de investiţii.

Filierele scurte şi artizanale au avantajul unor cheltuieli de investiţii mai mici, cu amortizare într-un, timp mai. scurt, dar produsele rezultate simt mai acut presiunea concurenţei, deoarece se întâlnesc pe piaţă cu produse de mai bună calitate şi care pot fi chiar mai ieftine.

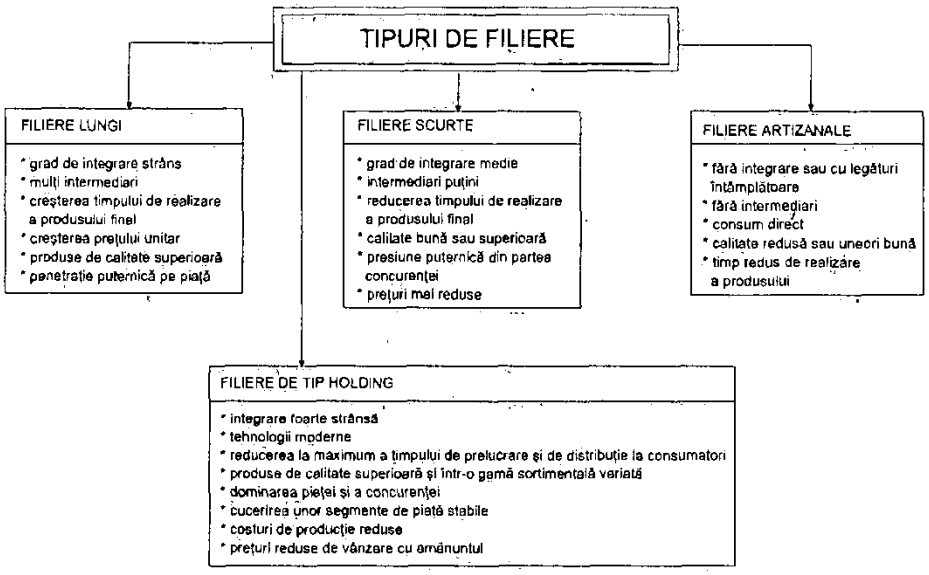
Este de aşteptat apariţia câtorva holdinguri cu profil de panificaţie, care să devină societăţi-mamă cu, sediul în România şi care să poată deschide filiale în cele mai diverse ţări ale globului. Filialele ar putea fi unele firme care comercializează maşini şi utilaje agricole cu sediul în străinătate, care ar putea astfel să aprovizioneze producătorii agricoli din România cu maşini agricole de mare randament, sau ar putea fi unele firme producătoare de ambalaje pentru industria alimentară şi care ar aduce în acest fel un plus de calitate produselor româneşti.

O societate transnaţional poate profita cel mai bine de pe urma diferenţelor dintre ratele naţionale ale dobânzii. Utilizând reţeaua de comunicaţii dintre filialele externe, firma transnaţională va împrumuta acolo unde condiţiile sunt cele mai favorabile şi va aloca fondurile obţinute unei filiale care ar fi fost mai supusă, ca şi întreprinderile concurente efectelor politiciii "banilor scumpi". Acţionând concomitent în mai multe ţări, societatea transnaţională profită din plin de pe urma fluctuaţiilor monetare. De obicei, se cumpără moneda ţării unde se aşteaptă o revalorizare, pentru ca, după aceea, să fie schimbată cu monede ale căror cursuri au rămas constante, rezultând astfel câştiguri considerabile.

2.3. POLUL NTEGRATOR Şi DIMENSIUNEA "SPAŢIULUI INTEGRAT"

Polul integrator sau centrul de putere economică trebuie să aibă legături bine răspândite în sfera producţiei, distribuţiei şi a comerţului cu amănuntul pentru a cunoaşte permanent tendinţele de evoluţie ale cererii de produse agroalimentare care constituie obiectul producţiei întreprinderilor sale specializate. Prognoza evoluţiei pieţei este unul din elementele-cheie ale deciziilor şi .programelor de orientare a producţiei complexului integrat.

Figura 4 - Tipuri de filiere, gradul lor de integrare şi principalele caracteristici



Polului integrator îi revine sarcina de a inova, capta şi difuza informaţiile, precum şi de a acţiona asupra; organizării şi dimensiunilor întreprinderilor specializate din reţea şi a acţiona* asupra perfecţionării continue a procesului tehnologic din întreprinderile sale în vederea îmbunătăţirii randamentului acestora. De asemenea, tot lui îi revin şi sarcinile de: a reduce dispersia geografică a producţiei, a adapta capacitatea şi ritmul transporturilor la volumul producţiei, a ajusta programul producţiei la cel mai. bun mod de folosire a mijloacelor de producţie. Scopul avut în vedere de polul integrator este optimizarea unor funcţii economice specifice, cum ar fi: reducerea costului de funcţionare a ansamblului integrat prin reducerea costului legăturilor dintre întreprinderile specializate, creşterea productivităţii muncii prin organizarea raţională a procesului de producţie şi prin lichidarea? unor eventuale "locuri înguste", organizarea raţională a colectării şi transportului factorilor de producţie, transmiterea rapidă şi eficientă a informaţiilor[1].

Alegerea polului integrator este o decizie importantă, determinantă, în dimensiunea şi evoluţia-viitoare a complexului integrat. Această alegere depinde de existenţa unei personalităţi sau a mai multor personalităţi care au

[1] Buciuman, Eugen: Integrarea agroindustrială, teză.de doctorat, 1975, Bucureşti.

gândit "un plan de afaceri şi au ajuns la concluzia că cooperarea şi integrarea mai multor verigi ale procesului de producţie sub un centru de putere economică este calea cea mai sigură a realizării scopului propus.

Veriga economică care va deveni centrul de putere sau polul integrator va' dispune de una din resursele principale de producţie: materia primă agricolă sau capacităţile de prelucrare (figura 5). Polul integrator va fi situat în apropierea căilor de acces faţă de centrele de aprovizionare şi desfacere, se va racorda la un sistem informaţional şi relaţional eficient şi, bineînţeles, va avea un segment de piaţă în apropierea spaţiului integrat care va absorbi circa 30-40% din producţie.

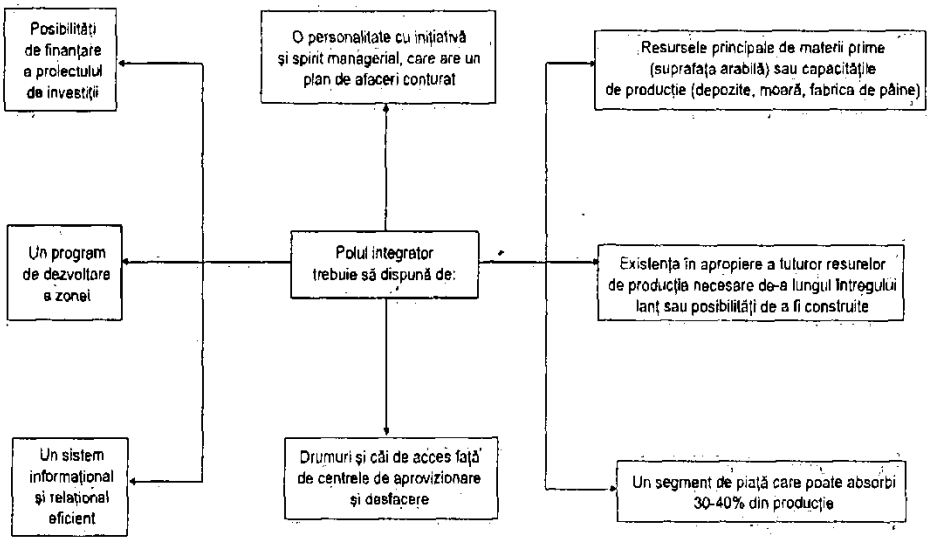
Spaţiul de integrare agroindustrială este, după părerea mea, o delimitare imaginară dar care se bazează pe nişte coordonate reale. Proiectarea mentală a- acestui spaţiu de integrare pe verticală sau orizontală trebuie; să aibă; repere strict determinate în realitatea economică.

Integrarea agroindustrială poate avea loc la nivel microeconomic, când: se delimitează clar un mic complex de producţie care cuprinde producerea materiei prime agricole, prelucrarea ei, comercializarea produsului alimentar rezultat şi toată gama de servicii care a însoţit acest proces, toate aşezate pe raza unei comune sau chiar a două-trei comune din jurul complexului integrat.

Poate exista şi situaţia unei fabrici de pâine; amplasată într-un oraş situat în apropierea spaţiului ce se doreşte a fi integrat şi care va deveni furnizorul de grâu şi apoi piaţă de desfacere pentru produsele de panificaţie. Acest caz este foarte actual şi recomandat astăzi, când procesul de descentralizare a industriei alimentare s-a produs, când monopolul, colectării şi stocării grâului s-a spart (prin restructurarea R.A. Romcereal), iar procesul de privatizare începe şi în acest sector, aşa cum prevede Hotărârea Guvernului nr. 1054 /decembrie 1995.

Pol integrator poate fi oricare dintre agenţii economici care deţin resursa principală de producţie: suprafaţa ce se cultivă cu grâu sau fabrica de pâine sau depozitul de grâu şi care poate să-şi atragă prin legături contractuale celelalte activităţi fără de care nu se poate realiza produsul alimentar. Este bineînţeles indispensabilă prezenţa unei personalităţi care are un plan de afaceri gândit în acest sens.

Figura 5 - Factorii în funcţie de care se stabileşte polul integrator



În mediul rural sunt aşteptaţi să-şi facă apariţia distribuitorii privaţi de inputuri pentru agricultură, precum şi acţiuni de asociere şi cooperare ale producătorilor agricoli pentru realizarea în comun a lucrărilor de mecanizare, aprovizionare, transport şi vânzare a produselor agricole.

Instrumentul pe baza căruia are loc integrarea dintre diferiţii agenţi economici şi între diferitele niveluri ale lanţului integrat este contractul economic.

Fuziunea şi comasarea pot fi alte operaţiuni juridice prin care agenţi economici distincţi se hotărăsc să formeze o unitate economică mai mare, cu un obiect complex de activitate şi cu o existenţă mult mai sigură.

În cazul unităţilor care-şi păstrează identitatea în urma procesului de integrare, adică rămân unităţi cu personalitate juridică, atât relaţiile dintre ele, cât şi cele cu polul integrator se vor derula pe bază de contracte economice. Ele îşi păstrează independenţa şi iniţiativa economică, dar acestea au totuşi un caracter limitat de interesul lor comun, care. trebuie să urmărească realizarea unui produs cu grad maxim de profitabilitate pentru oricare dintre ele. Sarcinile fiscale vor greva fiecare unitate în parte, iar riscurile vor fi suportate independent.

În cazul în care unităţile fuzionează, formând o nouă întreprindere, atunci cele vechi vor deveni secţii ale noului obiectiv economic-îşi vor pierde statutul de unitate economică cu personalitate juridică şi îşi vor desfăşura activitatea pe

baza strategiei de dezvoltare concepute de noua echipă managerială pentru fiecare secţie sau compartiment de producţie. Sarcinile fiscale şi riscurile vor greva întreaga unitate şi suportarea lor se va face pe seama veniturilor întregii unităţi. Unele secţii sau compartimente pot fi stimulate sau protejate mai mult după cum prevede propria strategie de dezvoltare, evoluţia viitoare a acestui complex integrat.

Se mai poate vorbi de o integrare la scară naţională a filierei cerealelor de panificaţie. Aceasta este, de fapt, concretizarea strategiei produsului grâu, strategie concepută într-un consens unic de toate instituţiile care au o tangenţă cu acest produs: Agenţia Naţională a Produselor Agricole - R.A., Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei, organismele neguvernamentale din domeniu şi federaţiile cooperatiste sau sindicale care vor apărea cu siguranţă. Integrarea pe filieră la scară naţională presupune corelarea resurselor materiale, financiare şi umane, existente la nivelul tuturor verigilor lanţului de realizare a produselor de panificaţie, corelarea costurilor şi a preţurilor la toate nivelurile (a producţiei, a prelucrării, a distribuţiei) în aşa fel încât productivitatea muncii şi profitabilitatea să fie maximă pentru fiecare verigă economică.

Sectorul privat va ocupa un loc din ce în ce mai important din punctul de vedere al participării sale la realizarea produselor de panificaţie, dar şi prin participarea sa la conturarea tendinţelor viitoare de dezvoltare, prin iniţiativa şi inventivitatea specifică sectorului privat.

Sectorul informaţional va deveni funcţional şi "eficient dacă informaţia va circula rapid şi corect în ambele sensuri, de la vârful piramidei acestei filiere către toţi agenţii economici situaţi mai sus sau mai jos în această piramidă şi invers, de jos în sus, făcând cunoscute, în orice moment - celor care pot aduce unele îmbunătăţiri şi ajustări în politica produsului - situaţiile concrete cu care se confruntă" agenţii economici situaţi la baza piramidei sau mai sus.

Opţiunea unei întreprinderi de a adera la un spaţiu de integrare sau altul este în funcţie de centrul de putere economică (polul integrator) care domină acel spaţiu de integrare, de tipul de integrare pe care-l impune şi de gradul de dependenţă ce derivă din această integrare, astfel încât decizia de integrare are la bază un întreg complex de interese" şi judecăţi de valoare, concretizate în calcule şi studii de fezabilitate care să sprijine această decizie. La fiecare nivel al: filierei, agenţii economici au interese deosebite, dictate de specificul activităţii pe care o desfăşoară (figura 6), dar şi de interese comune, cum sunt cele referitoare la mai buna organizare a procesului de producţie şi obţinerea unei profitabilităţi maxime.

Figura 6 - Complexul de interese care determină integrarea pe filieră (pe produs) a cerealelor panificabile

1 Amontele agriculturii - industriile de maşini agricole, industria chimică şi servicii

* Găsirea unor pieţe stabile pentru: maşini şi utilaje agricole, îngrăşăminte chimice şi fungicide, grâu pentru sămânţă, servicii (irigarea culturilor, aprovizionarea cu inputuri agricole, mecanizarea lucrărilor agricole, transport, consulting economic, juridic, tehnic)

2 Agricultura - producătorii de grâu din sectorul public şi privat

* Serviciii pentru agricultură bine organizate, eficiente şi cât mai ieftine
* Asigurarea optimă cu factori de producţie
* Reducerea cheltuielilor de transport
* Reducerea costurilor de producţie
* Reducerea pierderilor
* Pieţe sigure de desfacere
* Preţuri negociate şi cunoscute de la înfiinţarea culturii de grâu
* Un sistem informaţional funcţional şi eficient
* Eliminarea stocurilor nedorite de grâu la producător
* Creşterea productivităţii muncii
* Creşterea profitului pe hectarul de grâu

3 Colectarea - stocarea - distribuţia

* Colectarea direct din câmp
* Preţuri negociate şi relativ stabile
* Reducerea cheltuielilor de colectare
* Menţinerea calităţii grâului
* Creşterea productivităţii muncii
* Creşterea profitului
* Ridicarea gradului de exploatare a capacităţilor de producţie

4 Morărit

* Aprovizionarea ritmică cu grâu
* Reducerea pierderilor
* Reducerea cheltuielilor de aprovizionare
* Piaţa stabilă pentru făină şi tărâţă
* Ridicarea gradului de exploatare a capacităţilor de morărit
* Reducerea cheltuielilor de producţie

5 Panificaţie

* Aprovizionarea ritmică cu făină
* Reducerea cheltuielilor de transport şi aprovizionare
* Ridicarea gradului de exploatare a capacităţilor de producţie
* Piaţa stabilă pentru produsele de panificaţie
* Posibilităţi de adaptare rapidă la cerinţele consumatorilor
* Reducerea cheltuielilor de producţie
* Creşterea productivităţii muncii
* Creşterea profitului

6 Comerţ

* Desfacerea ritmică
* Furnizori stabili de produse de panificaţie
* Ridicarea gradului de folosire a spaţiilor comerciale
* Reducerea cheltuielilor
* Creşterea profitului

7 Consumator

* Aprovizionarea ritmică cu produsele dorite
* Asigurarea unei game sortimentale variate şi de calitate superioară
* Centre de desfacere apropiate de consumatori
* Reducerea timpului de cumpărare
* Reducerea preţurilor de vânzare cu amănuntul
* Creşterea calităţii vieţii

Modul specific de organizare a cooperării şi integrării pe filieră şi interesele complexe ce-i animă pe agenţii economici din reţea, conferă sistemului de integrare unele caracteristici specifice (figura 7), astfel:

- **capacităţile de producţie** de la toate nivelurile filierei **sunt optim dimensionate,** în funcţie de polul integrator. Dacă agricultura se erijează în pol integrator, atunci toate celelalte capacităţi, de depozitare, transport, morărit, panificaţie sunt dimensionate în funcţie de cantitatea de grâu ce poate rezulta de pe suprafaţa agricolă intrată în spaţiul de integrare, eventual luându-se în calcul şi unele cantităţi de grâu ce pot fi achiziţionate din zonă. Dacă industria alimentară se erijează în pol integrator, atunci vor fi atrase, pe bază de contracte de cooperare sau prin cumpărare, suprafeţe arabile care pot asigura cantitatea de grâu necesară pentru funcţionarea instalaţiilor industriale la întreaga capacitate instalată. Pot fi poli integratori şi agenţii economici situaţi în sectorul de stocare sau de comercializare, dar agenţii economici situaţi în sfera producţiei agricole sau a industriei alimentare au argumente mai puternice şi mai-convingătoare pentru a deveni, centre de putere economică, deoarece activităţile lor sunt de fapt activităţile-cheie din întregul lanţ;
- **continuitatea şi ritmicitatea** proceselor de producţie care se desfăşoară într-un sistem integrat este o altă caracteristică a acestuia şi este efectul direct al corelării perfecte a resurselor materiale, umane şi financiare existente de-a lungul lanţului de agenţi economici şi de interese;
- **mecanizarea şi automatizarea** proceselor de producţie, precum şi aplicarea ştiinţei şi tehnicii avansate la nivelul fiecărei verigi economice au ca efect reducerea costurilor de producţie, creşterea productivităţii muncii şi a profitului;
- **piaţa sigură de desfacere** pentru toţi agenţii economici din lanţul integrat este consecinţa organizării şi corelării perfecte a procesului de producţie şi a calităţii ridicate a produselor finale.

Efectele economice ale integrării pe produs sunt multiple şi sunt rezultatul restructurărilor inter şi extrasectoriale pe care le presupune, cu consecinţe pozitive asupra folosirii resurselor de producţie şi cu răsunet imediat pe planul produsului (figura 8).

Figura 7 - Caracteristicile sistemului de integrare pe filiera cerealelor de panificaţie

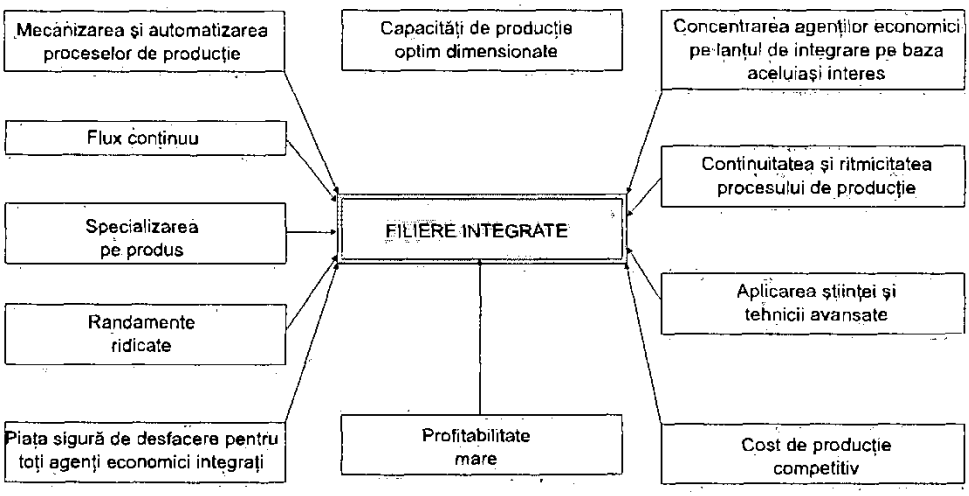
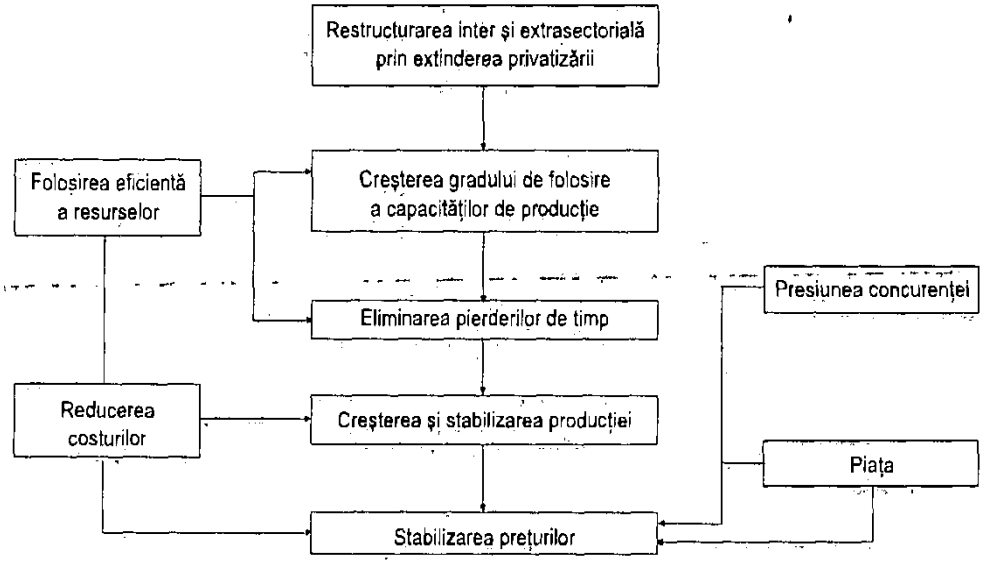


Figura 8 - Reprezentarea efectelor economice antrenate de integrarea pe produs



INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 6/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

ŞCOALA DE LA FREIBURG ŞI NEOLIBERALISMUL GERMAN

Gheorghe OPREA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. PRELIMINARII 139
2. LIBERALISMUL GERMAN 141
3. WALTER EUCKEN - FONDATORUL ORDOLIBERALISMULUI 143
4. INTERDEPENDENŢA ECONOMIE - DREPT 151
5. ROLUL COLECŢIEI "ORDNUNG DER WIRTSCHAFT" ŞI AL REVISTEI "ORDO" ÎN PROMOVAREA DOCTRINEI ŞCOLII DE LA FREIBURG 156
6. DISCIPOLII 158
7. IMPLEMENTAREA DOCTRINEI 160
BIBLIOGRAFIE 165

1. PRELIMINARII

După capitularea totală din, 1945, Germania de Vest a surprins lumea prin redresarea ei economică spectaculoasă. *"Miracolul german"* a fost realizat, pe plan doctrinal, pe ideile economice liberale. Artizanul noii politici germane, cancelarul **Ludwig Erhardj** a afirmatei însuşi că a căutat să realizeze concepţiile liberalilor germani, care, la vremea-apariţiei lor (este vorba de perioada imediată crizei din 1929-1933) nu au fost înţelese pe deplin, ele fiihdEmai multo analiză tehnică într-un context intelectual. Problemele doctrinale ale neoliberalismului german, deşi au apărut în acelaşi timp cu neoliberalismul manifestat în acea epocă în mai multe state occidentale, au avut o soartă particulară. Doi-dintre principalii artizani ai liberalismului german, **W. Ropke** şi **A. Riistow,** au suferit exilul din cauza regimului naţional-socialist ce s-a instaurat în Germania, astfel că-ei au trebuit să dezvolte mai mult aspectele tehnice esenţiale ale doctrinei liberale, şi să insiste asupra ideii de ordine economică.

Au fost mai multe grupuri de neoliberali în Germania, la Colonia, în jurul profesorului Wessels, liberal catolic, apoi un grup bavarez foarte important care s-a constituit la Munchen în jurul profesorului Adolf Weber, fratele lui Max Weber, şi discipolii săi, profesorii Garrel, Kurse şi Schmitt. Dar cel mai important grup pentru* Germania a fost cel constituit în 1933 |a Freiburg, în Brisgău, în jurul lui Walter Eucken, acela ce se va chema mai târziu *"Şcoala de la Freiburg".* De foarte mulţi ani Şcoala de la Freiburg şi neoliberalismul german au devenit expresii-sinonime pentru autorii germani, tot aşa cum termenul de *"neoliberalism"* s-a substituit cu cel de *"ordoliberalism"*, conform ideii centrale a Şcolii şi titluluirevistei sale *"Ordo",* astfel că astăzi nu numai membrii fondatori ai şcolii; ca **Walter Eucken,** dar chiar şi **W. Ropke, A. Riistow, Â. Muller-Armack** şi alte personalităţi notorii ale curentului îi găsim reuniţi sub denumirea de Şcoala de la Freiburg.

Tot ceea ce caracterizează o şcoală: a avea acelaşi spirit; principii comune, şi, mai presus de toate, metodele comune de învăţământ pentru profesori, transmise discipolilor publicaţii comune şi; în fine, o, coeziune internă da exprimare a ideilor peste tot - ei. bine, aceasta exista şi astăzi, chiar după moartea lui Euckenun 1950 şi de aceea Şcoala de la Freiburg a constituit motorul neoliberalismului german. FA von Hayeka scos în relief în 1951 rolul esenţial jucat de personalitatea deosebită a lui **Walter Eucken** şi marele talent a lui **Wilhelm Ropke,** arătând că dacă există o mişcare neoliberală, larg cunoscută, în toate ţările de limba germană şi nu numai, de cei mai buni profesionişti meritul revine indubitabil acestor doi mari exponenţi ai Şcolii.

În susţinerea celor-afirmate mai sus, aş dori să subliniez că unul dintre economiştii români reprezentativi pentru perioada interbelică, **Mihail Manoi-**

Iescu (1891-1950), a urmărit îndeaproape activitatea reprezentanţilor Şcolii de la Freiburg, cu referire specială la operele ştiinţifice ale lui Wilhelm Ropke şi Al: Rustow. În lucrarea sa, *„Forţele naţionale productive şi comerţul exterior. Teoria protecţionismului şi a schimbului.internaţional"*, apărută în 1937 în "Biblioteque Internationale d'economie politique" Ed. Giard, Paris, 1929, el a analizat lucrările lui W. Rppke: "Die *internaţionale Handelspolitik nach dem Kriege",* Jena, 1923, şi *"Schutzsystem*", Handworterbuch des Staats-. wissenschaften, Bd. VII precum şi lucrarea lui Al. Rustow, *"Schutzzoll oder Freihandel",* Frankfurt/M., 1925.

De remarcat că şi activitatea economistului român Mihail Manoilescu a stat în atenţia reprezentanţilor Şcolii de la Freiburg. Astfel, Wilhelm Ropke, în lucrarea sa, *"Industrialisation des pays agricoles. Probleme scientifique",* apărută în "Revue economique internationale", iulie 1938, precum şi Adolf Weber, în lucrarea sa,*"Volkswirtschaftslehre",* Munchen, 1933, fac referiri la studiile lui Mihail Manoilescu.

Pentru prezentarea noului liberalism economic german, o primă parte a acestui referat va fi consacrată studierii constituirii şi dezvoltării Şcolii de la Freiburg, a doua parte va fi o sinteză a doctrinei elaborate de această şcoală şi o a treia parte va examina influenţa exercitată de această doctrină-asupra gândirii economice liberale, în Germania contemporană.

2. LIBERALISMUL GERMAN

Caracteristicile liberalismului german apar în majoritatea lucrărilor elaborate dea începutul secolului şi până în zilele noastre prin vocaţia de a construi, deosebindu-se în particular 'de liberalismul englez, mai ales prin ideile în domeniul social. Trăsăturile specifice liberalismului german au fost relevate de criza economică din anii '30, când situaţia economică a ţării s-a degradat şi datorită intervenţiei dezordonate a statului în viaţa economică şi socială; Astfel, în 1930, în plină criză economică, **Hans Gestrich,** un prieten a lui **Walter Eucken,** publica o lucrare intitulată *"Liberalismus als Wirtschafts methode"* - un titlu cu o profundă semnificaţie-în care propune liberalismul ca o metodă de organizare economică. El insista exclusiv pe eficienţa folosirii maxime a forţelor colectivităţii, oamenii putând a se reuni fie datorită interesului comun, fie impulsului egoismului natural; egoismul care ar putea duce la diverse abuzuri ar fi evitat prin mecanismul concurenţei. Totodată H. Gestrich arată că-oriunde s-a intervenit puternic în viaţa economică prin existenţa cartelurilor şi a monopolurilor s-a ajuns la reducerea şi respectiv la micşorarea concurenţei şi avantajului sistemului liberal; acceptându-se riscul şi legile generale. De aceea liberalismul economic a devenit conform filosofiei idealiste germane, unde binele material care rezulta prin aplicarea acesteia asigura posibilitatea unei vieţi spirituale superioare. Liberalismul economic implica intervenţia statului în ceea ce priveşte, organizarea întregii vieţi economice şi restabilirea mediului concurenţial fără monopoluri şi carteluri, dar* nu ca exponental unui grup de interese, ci ca arbitru neutru şi non-pasiv. Statului i se atribuie rolul de organizator al vieţii economice, intervenind activ în crearea unor întreprinderi concurenţiale şi, dacă este cazul; prin etatizarea unor întreprinderi de monopol distribuirea de credite pentru întreprinderile mici şi mijlocii, subvenţionarea iniţiativelor private în funcţie de conjunctura politică. Se apreciază că acest tip de măsuri sunt preferabile protecţionismului.

În 1932, tânărul economist **Walter Eucken,** într-un eseu intitulat *"Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus"',* publicat în *Weltwirtschaftliches Archiv,* analizează cum intervenţia statului care. nu a fost ghidată de principii organizatorice clare şi criterii obiective, sub presiunea diferitelor grupuri de interese, a dus la dezorganizarea economiei de piaţă.

În septembrie 1932, un alt tânăr economist, **Alexander Riistow,** a constatat, la sesiunea anuală a "*Verein fur Sozialpolitik",* că influenţa crescândă a unor grupuri de interese asupra politicii economijce nu numai că a anihilat autoritatea statului, dar a condus la o multitudine de intervenţii fără legătură între ele, prin ele înseşi contradictorii. Din acest motiv, el solicita "*intervenţionismul liberal",* o orientare a intervenţiilor statului, conform sistemului de piaţă.

Pentru realizarea unei astfel de politici, liberalii ar trebui să creeze un stat forte .care să se caracterizeze prin *"Autoritat und Fuhrertum",* adică să nu insiste asupra interesului fiecăruia, ci asupra dorinţei de â contribui la ordinea socială, la crearea unui stat forte orientat către realizarea unei politici economice liberale, deoarece aceste două exigenţe se condiţionează una pe alta.

Acestea au fost ultimele manifestări liberale importante înainte de 1933.

Venirea la putere a regimului naţional-socialist hitlerist a însemnat instaurarea unei politici economice antiliberale, conform căreia *"capitalismul german trebuia să devină naţional şi social",* în care problemele producţiei primează asupra celor privind repartiţia, aşa cum arăta .Dr. Schâchf în 1932 în *"Grundsatze deutscher Wirtschaftspolitik",* principalul iniţiator al rebeliunii contra sistemului de la Weimar. Astfel, toată economia a început să funcţioneze în; profitul statului. Reichul-hitlerist a început să acţioneze prin genul de politică inaugurată de ultimul guvern republican. Pentru a pune capăt şomajului; s-au angajat mari; lucrări de infrastructură, s-â promovat expansiunea' monetară, controlul preţurilor şi dirijismul. Rezultatele nu s-au arătat, pentru că măsurile luate au reprezentat în fapt debutul unei politici inflaţioniste refulate, "o aventură" politică susţinută prin aceste măsuri, care a durat până în 1948.

În acest timp, cei doi liberali notorii, **A. Riistow şi* W. Ropke,** au trebuit să se exileze, iar cercul liberalilor germani s-a restrâns, aceştia fiind condamnaţi să-şi exprime cât mai "puţin posibil ideile lor. Dar această perioadă a fost şi favorabilă, deoarece ei şi-au putut elabora un program susceptibil de a răspunde la problemele viitorului. Liberalii germani au aprofundat toate problemele ce s-au pus începând cu 1918: trecerea economiei de război la o economie a păcii, inflaţia galopantă, depresiunea extremă, inflaţia refulată dirijismul, gestiunile , reînarmării etc. Ei au asimilat în, mod egal lecţia dirijismului şi planificării în sistemul capitalist, pe care regimul hitlerist l-a experimentat. Aceasta a permis că în 1945 să existe deja formele tranzitoriii ce trebuiau aplicate după război pentru redresarea economică. Astfel s-a putut stabili politica economică a Germaniei, fruct al unei îndelungate pregătiri intelectuale, care a dăruit Germaniei un autentic regim liberal. Practic, putem afirma că nu am putea vorbi de o renaştere propriu-zisă a liberalismului german, dar că *"ordoliberalismul"* de astăzi constituie primul liberalism german, acela care s-a format lent şi s-a afirmat încă de^la începutul secolului XX, pe linia precursorilor: **Lujo Brentano, Franz Oppenheimer, Adolf Weber, Hans Gestrich, Alexander Rustow, Walter Eucken, Wilhelm Ropke, Alfred Muller-Armack,** fiecare dezvoltând şi repunând în drepturi aportul predecesorilor, cu principii şi metode specifice germane.

3. WALTER EUCKEN - FONDATORUL ORDOLIBERALISMULUI

Walter Eucken, născut la 17 ianuarie 1891 la Jena, fiul lui Rudolph Eucken, profesor de filosofie - unul dintre primii laureaţi ai Premiului Nobel, în 1908, şi care i-a marcat profund întreaga operă prin impulsurile intelectuale ale personalităţii sale-deosebite - este fondatorul Şcolii de la Freiburg. În întreaga sa operase va regăsi distincţia dintre-domeniul legilor naturale şi cel al libertăţilor umane, astfel că întreaga sa operă, după cum aprecia Erich Welter, va fi fondată pe rezultatul analizei raporturilor dintre-economia politică şi istorie. În 1914 îşi' susţine teza de absolvire la Bonn, în faţa lui Schumacher şi Dietzel, cu tema *"Formarea de grupuri în navigaţia maritimă".* După ce-şi petrece patru ani pe front; Eucken va regăsi o Germanie diferita. Pentru ţara sa începea atunci criza' socială care va dura până în 1933, criză politică în aparenţă, dar mai ales criză socială şi economică, deoarece această dezordine economică a stat incontestabil la originea dezordinii politice, care va face să fie propusă impunerea unei forţe politice puternice, a unui dirijism economic şi a unei ordini sociale noi. Dar această ordine, fruct al forţei, n-a putut în final să rezolve toate contradicţiile, care, din contră, s-au adâncit constant în arbitrariu, ajungându-se la război.

În aceste circumstanţe, el sesizează că ştiinţa economică prezintă, în particular, un corp solid de adevăruri indiscutabile, dar că de fapt nu există nimic. În plus, .apariţia în Rusia a unui sistem economic diferit nu face decât să-i divizeze şi mai profund pe economişti în interpretarea problemelor complexe ale existenţei umane. Devine asistentul lui Schumacher la Universitatea din Berlin. Sub influenţa maestrului său, în 1921 îşi prezintă teza de doctorat cu o temă ancorată istoric, o monografie asupra aprovizionării mondiale în azot. Nemulţumit de munca sa, el se întoarce din ce în ce mai mult spre studiile teoretice, astfel încât în 1925 publică prima sa lucrare ştiinţifică importantă, *"Consideraţii critice asupra problemei monetare germane",* în care se raliază teoriei lui Cassel care, bazându-se pe teoria clasică, afirma că deficitul din balanţa de plăţi este un efect rezultat din excesul de creare a masei monetare.

Întorcându-se la teorie, Eucken se apleacă asupra studiilor neoclasic vienez şi, în particular, asupra celui al lui **E. Bohm-Bawek,** cu ,;un instinct sigur al realităţii, care îl face să recomande în 1931, împreună cu **R. Lautenbach,** o politică de sporire a eforturilor care să se bazeze pe expansiunea creditului.

Dar criza din 1929 determină o ultimă mutaţie în gândirea lui Eucken, când realizează că în cadrul unui sistem social dat, studiul teoretic nu poate dirigui politica economică, întrucât nu este suficient pentru a explica modificările sistemului însuşi. Deci o teorie nefiind valabilă în cadrul unui sistem social dat, înainte de abordarea unui studiu teoretic, este necesar să se determine în

prealabil pentru care sistem este valabilă această teorie, ceea-ce în viziunea lui Eucken implică o reconsiderare a întregii ştiinţe economice. El susţine că separarea istoriei şi teoriei este profund necesară şi că, după o succesiune de studii istorice şi o teorie pură, trebuie realizată o sinteză a celor două. Într-un studiu din 1932; el face o amplă analiză a crizei capitalismului şi demonstrează că s-au produs o serie de modificări, structurale fundamentale în cadrul pieţei şi concurenţei. După opinia lui W. Eucken, monopolurile, oligopolurile şi cartelurile au distrus funcţionalitatea pieţei, ceea ce a determinat statul să intervină în viaţa-economică de o manieră dura Dar statul nu era pregătit, nu avea la dispoziţie o teorie valabilă pentru sistemul capitalist; acela care exista. Astfel că intervenţia sa a fost pur empirică şi destul de profitabilă pentru marile grupuri de interese, dar nu şi pentru masa populaţiei.

Instaurarea naţional-socialismului îi va demonstra ce consecinţe nefaste poate crea criza unui sistem economic. În acelaşi timp, s-a confirmat interdependenţa dintre sistemul economic şi sistemul so cial-politic, aceasta devenind o idee fundamentală în opera lui Walter Eucken. În 1934 se remarcă prin a doua lucrare importantă, *"Cercetări asupra teoriei capitalului"*, cu o introducere consacrată unei teme de asemenea importantă; *"Ce a realizat ştiinţa economică?",* în care el defineşte rolul teoriei economice.

În 1927 devine profesor la Universitatea din Freiburg, fondată la începutul secolului XX şi care era un centru activ al vieţii intelectuale germane, dacă ar fi să cităm numai mari nume ca: **Max Weber** în învăţământul economic, **Karl Diehîn** drept, **Husserl** şiiapoi **Heideg-ger** m filosofie. Între Eucken şi Husserl, fondatorul fenomenologiei, se va lega o prietenie profundă, care-l va face pe Eucken să recunoască influenţa acestuia asupra formării metodei sale economice, aspecte critice şi pozitive din marea lucrare a lui Husserl; "Die *logische Untersuchungen",* fiind transpuse de elîn economia politică.

De asemenea, Eucken a; întâlnit aici şi doi mari jurişti a căror influenţă va-.fi determinantă asupra operei sale, **Hans Grossmann-Doerth** şi **Franz Bohm.** Aceşti doi jurişti, fără a se cunoaşte, au avut aceeaşi preocupare: *formarea dreptului economic,* punându-şi problema puterii economiei private în cadrul unei societăţi liberale, aceeaşi problemă pe care şi-a pus-o şi Eucken în studiul din 1932, *"Staatliche Strukturwandlungen und die Krisisdes Kapitalismus". Î*ntâlnirea la Freiburg a acestor trei oameni a stat realmente la originea Şcolii de la Freiburg. Au constituit imediat un seminar comun, în cadrul căruia, de-a lungul anilor, prin schimbul de idei şi« colaborarea pedagogică, au fost' fructificate calităţile" celor două discipline. Aceste trei personalităţi erau create pentru a se înţelege: *aveau acelaşi interes pentru realităţile economice, pentru concret, aceeaşi concepţie liberală profundă aceeaşj înţelegere a ordinii sociale şi a valorilor umane:*

În 1940 apare cartea sa fundamentală, *"Die Grundlagen der Nationalokonomie" (Principii fundamentale de economie naţională),* care a

constituit baza metodologică şi teoretică a tuturor lucrărilor Şcolii de la Freiburg. Această lucrare, a cărei semnificaţie este relevată şi de faptul că până în 1950 a cunoscut-cinci ediţii; a fost foarte apreciată de contemporanii lui Eucken, **Erich Welter şi Bernhard Pfister,** care au arătat că această lucrare, documentată asupra tuturor epocilor istorice şi asupra tuturor regiunilor planetei noastre, cu privire specială asupra datelor contemporanului Eucken, a dat economiştilor o concepţie clară şi simplă a obiectului economiei politice, a metodei, a raporturilor cu alte ştiinţe, înglobând şi aportul" teoriei la politica economică. Analiza profundă a fenomenelor concrete i-au demonstrat că economia politică are în realitate două obiective: formele de organizare ale economiei care aparţin morfologiei economice existente şi procesul economic care face obiectul analizei teoretice.

Primul şi singurul postulat pe care Eucken îl afirmă din start este că ştiinţa economică are ca obiect cercetarea şi explicarea realităţii economice. Analiza acestui proces i-au relevat existenţa a cinci aspecte diferite care trebuie definite şi, totodată, stabilirea interdependenţei dintre ele: producţia de bunuri, aspectul temporal al procesului, aspectul spaţial sau localizarea activităţilor economice, tehnica folosită, repartiţia. Analiza acestora arată că orice fenomen economic are o problemă de ordin general, şi deci teoretică, cu privire la relaţiile sale cu alte fenomene, şi o problemă de ordin individual, şi deci istoric, cu privire la specificul situaţiei, făcând astfel posibilă 6 explicaţie ştiinţifică a realităţii vieţii economice şi având ca efect; posibilitatea de a face distincţie între adevărul, actualitatea şi aplicabilitatea unei teorii. Această antinomie nu fusese relevată clar de economişti până la Eucken.

Eucken arată că economia politică trebuie să procedeze deci la două operaţiuni succesive: abordarea unei analize morfologice a cadrului proceselor economice, urmată de o analiză teoretică a procesului.

În acest spirit, el susţine că în înţelegerea unei activităţi economice individuale sau colective, peste tot şi totdeauna se pune problema elaborării şi realizării unor planuri sau a relaţiilor acestora. Două forme principale de relaţii sunt posibile între aceste planuri: unul acolo unde planurile cu subiecte economice intră în concurs, şi problema este de a le coordona, sau acolo unde este vorba de un plan al unei autorităţi centrale care reuneşte toate planurile cu acest subiect, şi unde problema este de subordonare. În acest fel, apar două tipuri de reprezentare a realităţii: economia dirijată de la centru şi economia de piaţă. În ce priveşte primul tip, economia apare în trei variante: o economie unde toate schimburile sunt prohibite, o economie centralizată cu liber schimb a bunurilor de consum prin instanţe ale planificării şi, în fine, o economie centralizată cu liberul arbitraj al consumatorului. Problema esenţială la toate aceste sisteme este aceea a subordonării planurilor individuale planului central.

Din contră, în economia de piaţă, problema majoră este aceea a coordonării planurilor unităţilor economice independente, pe de o parte, prin piaţa

unde se întâlneşte cererea şi ofertă, pe de altă parte, prin moneda care oferă scara de calcul şi unitatea de cont.

Aceste studii, accentuează W. Eucken, trebuie făcute cu mare precizie, atât la nivelul planului macroeconomic, cât şi la nivelul microeconomic, studiind acţiunea statului, a grupurilor, a firmelor, a indivizilor, în acelaşi timp cu procesele sectoriale şi intersectoriale, întrucât cea mai mare parte a economiilor reprezintă o mixtură complexă de structuri. Studiul aprofundat al acestora oferă posibilitatea stabilirii unor fundamente teoretice ale politicii economice.

Dacă până la Eucken, economiştii s-au bizuit pe metoda inductivă. a formelor abstracte pure, pornind de la observarea realităţii, el a folosit metoda deductivă pentru elaborarea de teorii corespunzătoare realităţilor; în opinia sa, nu poate exista o teorie fundamentală, fiecare abstractizare reflectând procesele economice specifice. Aici Eucken a pornit de la teoria administrării de la centru a economiei, bazată pe rezultatele analizei unui plan centralizator a milioane de planuri din diversele economii naţionale. El considera că un asemenea plan conţine o parte certă de date şi o parte de reglare ce ţine de experienţă. Datele trebuie să se refere la natura forţelor de muncă, stocurile de materii prime, dotările tehnice şi, în fine, cadrul juridic şi social. In ce priveşte experienţa, pot fi avute în vedere *legea lui Gossen* şi *legea randamentelor descrescânde.* Toate acestea formează baza de fundamentare a planului. Intervine şi un risc pentru care există întotdeauna o diferenţă între datele obţinute prin previziuni şi datele concrete ale momentului. Deci în studierea teoretică a unor procese economice într-un sistem dat, trebuie să se răspundă la cinci întrebări: producţie, timp, localizare, tehnică, repartiţie.

Într-o economie de piaţă, dimpotrivă, trebuie să-ţi concentrezi atenţia asupra mecanismului de coordonare a planurilor individuale, ca şi asupra sistemului de preţuri. De aceea, studiul teoretic trebuie să înceapă cu procesul economic sub cele cinci aspecte coordonate prin formarea preţurilor, cunoscând distincţia sectoarelor unde formele de piaţă şi sistemul monetar sunt diferite. Aici se găsesc de fapt aceleaşi date ca într-un; sistem economic centralizat, dar cu câteva nuanţe. În principal, trebuie să se facă distincţia între datele microeconomice şi cele macroeconomice. Planul individual trebuie să ţină cont de datele globale şi de datele individuale, de sistemul preţurilor, statutul concurenţei etc. Distincţia între datele reale şi datele reţinute prin plan nu vizează numai nivelul microeconomic; ci şi cel macroeconomic, deşi indivizii sunt cei care suportă riscul.

Îîn fine, Eucken a demonstrat importanţa deosebită a studiului teoretic al următoarelor trei probleme: dezvoltarea economică, dominaţia şi, în sfârşit, *homo oeconomicus. Î*n planul dezvoltării economice, trebuie analizate cele două aspecte de dinamică: pe de o parte, modificarea sistemului economic concret şi pe de altă parte, modificarea procesului economic, ţinându-se cont de unele variante ipotetice, valabile în constelaţii concrete de condiţii, deci în

cadrul-morfologiei economice. Dominaţia economică este raţional cognoscibilă pentru că reflectă un plan de lucru uman, anume dependenţa economică. De aceea trebuie *"demistificată"* puterea economică sub toate aspectele sale: Aceste fenomene sunt sesizabile în economia centralizată, unele concluzii putând fi transpuse în, economia de schimb. În fine, problema lui *homo oeconomicus,* unde Eucken consideră că totdeauna şi peste tot omul a urmat principiile economice şi comportamentul său a fost exact ca şi dezvoltarea sistemelor, câteodată extrem de dinamice şi totuşi foarte constante. Teoria trebuie să ţină cont de reacţii psihologice diferite, scări de valori diferite în ceea ce priveşte necesităţile, acte iraţionale în aparenţă, dar care în realitate răspund unor raţiuni şi calcule diferite. De aceea, trebuie avut în vedere că omul acţionează conform unui plan pentru a obţine maximum de utilitate cu minimum de efort, comportamentul său fiind influenţat şi de factori psihologici.

Din punct de vedere general, reconstrucţia sistematică a ştiinţei economice pe ideea centrală a existenţei unui plan prezintă o serie de avantaje, permiţând o analiză comparativă mai precisă a marilor sisteme economice, în pofida folosirii unei „terminologii care exagerează opoziţia dintre ceea ce numim *"economie planificată"* şi *"economie de piaţă". Î*n realitate, orice economie este planificată, în sensul că există un plan central într-un sistem şi planuri individuale în celălalt. Sistemul de preţuri este un instrument de subordonare într-un caz şi de coordonare în celălalt caz. De aici decurge cea mai mare parte a diferenţelor teoretice. Dar similitudinile există şi ele decurg din omniprezenţa planurilor: ele constituie modele retrospective (reguli rezultate din experienţă şi date), previzionale (de anticipare), decizionale (măsuri prevăzute). W. Eucken oferă aici un fundament valabil analizei teoretice, pentru el planul nereducându-se, ca la clasici, la un calcul economic raţional. El face o precizare exactă a diferenţei: această diferenţă este riscul, respectiv diferenţa dintre datele planului şi datele reale: El nu pretinde că agitaţia lui *homo oeconomicus* este totdeauna raţională şi iraţională, ci că agitaţia omului reflectă totdeauna un plan, fie că îl elaborează el, fie că-i este impus. După W. Eucken, acest plan conţine întotdeauna aceleaşi elemente ce pot fi evaluate într-o formă matematică, raţionalitatea acestui plan rezultând prin comparaţia dintre previziuni şi rezultatele reale. De aceea el consideră că raţionalitatea unui calcul economic nu poate fi apreciată decât posterior, după rezultatele unui calcul. O decizie este considerată raţională nu pentru că s-ar baza pe o suită de reguli certe, ci pentru că previziunile s-au dovedit juste. Planul este deci un fundament neutru al întregii teorii.

W. Eucken nu insistă asupra *"structurilor"* economiei, considerând că acestea se regăsesc în orice abordare: structura demografică intervine în analiza nevoilor şi a forţei de muncă, structurile mentale se includ în ordinea juridică şi socială, structurile tehnice în baza tehnică etc. Dar, aceasta nu înseamnă că trebuie neglijate, ele fiind necesare la elaborarea planului. De fapt, ele capătă forma de date economice.

Înclinaţiile sale filosofice îl face să aprecieze că a cunoaşte un sistem nu este fondul teoriei, ci este o parte din suma de date. El a demonstrat că procesul economic poate să se deruleze diferit din două sisteme identice în aparenţă, şi invers, el poate fi identic în două sisteme diferite. Teoriei economice, având ca obiect precis analiza şi înţelegerea procesului economic, sistemul economic nu-i poate fi un fundament, ci doar un ansamblu de date necesare mai mult istoriei economice şi mai puţin teoriei economice.

Ideea fundamentală a lui Walter Eucken este aceea de a preciza această distincţie a cadrului din istorie şi a proceselor care sunt non istorie. Procesul este o eternă reîncepere, care are atât un timp real istoric de evoluţie într-un sens concret, cât şi un timp interior propriu; sistemul de organizare este, în viziunea sa, liantul dintre cadru şi proces, pentru că, în fapt, procesul porneşte de la cadru. Istoria poate combina aceste două tipuri şi variantele lor, dar nu poate să le şi-schimbe în acelaşi timp. Morfologia economică este o gramatică, un alfabet, care nu ţine să explice sistemele, ci structura lor internă. Sistemele sunt multiple, ca şi cuvintele, care întotdeauna sunt făcute a forma aceeaşi scrisoare. De aceea avem deci un cadru - obiect al istoriei economice, procese - obiect al teoriei economice şi, în sfârşit, tipul de organizare (liantul între cele două) - obiect al morfologiei economice. Această distincţie a avut o foarte mare importanţă pentru Şcoala de la Freiburg, rolul politicii economice fiind considerat esenţial în stabilirea tipului dezorganizare situat între istorie şi proces. Din punct de vedere doctrinal, morfologia a dat liberalismului un nou fundament.

Mult timp în Europa a prevalat ideea că singurul sistem economic convenabil ar fi sistemul liberal. Începând însă de la mijlocul secolului al XIX-lea, din contră, s-a acreditat ideea că sistemul liberal nu este decât o posibilitate între multe altele. Profesorul **A. Barrere** scria, printre altele: *"evoluţia istoriei a demonstrat că liberalismul nu este-singurul sistem economic posibil, ci şi alte regimuri sunt susceptibile a dura".* Şcoala istorică a lui K. Marx a demonstrat că sunt posibile şi alte sisteme. Timpul a arătat că, în pofida tuturor aparenţelor, nu există în realitate doar două sisteme sau tipuri de organizare: unul centralizat şi altul descentralizat, ci că orice sistem concret este în fapt o combinare a celor două tipuri pure. Astfel, W. Eucken a fost cel care a redat liberalismului, ce se apropie de un sistem descentralizat un fundament adecvat realităţilor secolului XX.

Şcoala de la Freiburg a înţeles liberalismul nu ca o doctrină a unui sistem concret, cu un spirit,o formă, o substanţă specifică (concepţia liberală veche), ci ca o doctrină a unui tip particular de organizare: tipul descentralizat. Această Şcoală a subliniat necesitatea ca acest tip să fie realizat în forma sa cea mai pură şi să se facă tot posibilul de a se menţine puritatea acestuia, deoarece s-a constatat că sistemele mixte au un caracter nefast. În cartea sa consacrată politicii economice, pornind de la marxism, pentru care doar

sistemul pur de planificare centrală este admisibil, W. Eucken a vrut să demonstreze că liberalii germani n-au afirmat decât superioritatea unui sistem descentralizat de planificare. Pentru el, studiul economiei politice este o necesitate ce decurge din analiza economică însăşi, care arată importanţa cadrului pentru viaţa economică, mai ales că el este în mare parte fixat în mod voluntar de societate. În acest context, economistul trebuie să intervină activ în determinarea organizării economiei, pentru că dacă nu o face, ideologi sau reprezentanţi ai intereselor particulare pot provoca evoluţii negative inclusiv în plan istoric. Economicul este o finalitate politică exactă, după cum în fizică există o finalitate tehnică sau în biologie, o finalitate medicală.

Tezele lui W. Eucken au contribuit la dezvoltarea teoriei economice, oferind o serie de principii politice economice şi au format un număr însemnat de discipoli pregătiţi să ofere un viitor constructiv Germaniei de după regimul naţional-socialist.

În 1945, după catastrofa dictaturii şi a dirijismului, **Ludwig Erhard** a avut meritul de a fi înţeles că aspiraţia populaţiei la libertatea politică poate servi drept bază a unei economii liberale şi a redresării economice. Devenind cancelar al Germaniei în 1948, el apelează în primul rând la cercurile ştiinţifice de la Freiburg cele mai reprezentative pentru neoliberalismul german, în primul rând prin personalitatea lui Eucken. Principalul său merit este cel de a fi prezentat principii clare de organizare, în care omul şi binele acestuia prevalau înaintea altor obiective, arătând că politica economică trebuie să se bazeze pe-două criterii: binele oamenilor şi eficienţa economică.

W. Eucken împreună cu Franz Bohm începuseră publicarea unei reviste anuale în care se prezentau noile idei constructive de economie politică, adecvate elaborării politicii economice. Moartea îl surprinde pe Eucken la 20 martie 1950. În 1952, soţia sa publică, sub o primă formă, lucrarea *"Principii de politică economică" (Die Grundsätze der Wirtschaftspolitik),* unde sunt reunite toate reflecţiile sale cu privire la: teoria tipurilor de organizare, teoria procesului economic, ideea de interdependenţă între tipurile de organizare socială şi, în subsidiar, bineînţeles, ideea că organizarea economiei este fundamentul politicii economice etc. Practic această lucrare este un testament doctrinal al Şcolii de la Freiburg. În prefaţa acestei cărţi, profesorul **Salin** afirma că *"este prima teorie completă de economie politică care a fost fundamentata pe o teorie economică proprie a autorului",* arătând calităţile majore ale gândirii euckeniene. El apreciază că opera lui W. Eucken se caracterizează printr-o extraordinară putere de penetrare a concretului, ceea ce conferă o valoare actuală tuturor analizelor şi o remarcabilă capacitate de abstractizare a esenţialului, asigurând acestei analize un caracter durabil. În cea de-a doua lucrare, W. Eucken a schimbat ordinea abordării: politica economică după economia politică. În lucrarea consacrată politicii economice morfologia este elementul central, pivotul. Deci după prima lucrare prin excelenţă de teorie economică, W. Eucken se preocupa de fundamentarea politicii economice, în

sensul stabilirii unei ordini economice, analizele teoretice ale morfologiei economice putând permite alegerea unui sistem economic adecvat. După Eucken, teoria trebuie să aibă ca efect pregătirea unei politici conştiente, care să fundamenteze acţiunile acesteia, având ca final binele omului. El a observat că procesul economic al unei economii industriale complexe nu poate fi dirijat prin mecanismele de coordonare automată a intereselor individuale, de grup sau ale statului. Dar aceste mecanisme pot deveni "creaţii ale societăţii care are ca obiectiv binele membrilor săi. Deci la baza politicii economice trebuie să fie alegerea unui tip de organizare a vieţii economice şi după aceea realizarea concretă a sistemului şi conservarea acestuia. Stabilirea opţiunii presupune analize economice detaliate pentru a se stabili căile de realizare a obiectivelor. Deci alegerea sistemului economic nu se poate face de o manieră abstractă, ci trebuie ţinut cont de ceea ce arată morfologia economică ca efectiv posibil de realizat. Observaţia istorică poate sugera combinaţia care să confere statului posibilitatea de realizare şi conservare â unui sistem de concurenţe perfect. Într-un sistem concurenţial, orientarea proceselor economice prin mecanismul preţurilor este eficientă când se tinde spre satisfacerea intereselor tuturor subiecţilor economici, care deci beneficiază de şanse egale. Subiecţii economici participă la formarea preţului, care politic poate fi apreciat drept un adevărat plebiscit permanent asupra tuturor subiecţilor economici, din această raţiune, el îşi asumă, în mod egal, responsabilităţile. În felul acesta, preţul pare ca o legitate, unde interesul individual şi cel general surit bine armonizate.

Economia concurenţială poate crea un veritabil stat de drept economic, care se poate menţine printr-o politică severă de natură să descurajeze sau să reprime toate infracţiunile, acesta fiind un stat emanaţie a societăţii. Apariţia contradicţiilor care survin în toate evoluţiile este inevitabilă: sistemul concurenţial este poate în teorie perfect valabil, dar istoric nu este realizabil în toată perfecţiunea sa. Istoria ne relevă incontestabil un determinism cert sau mai exact un posibilism. De aceea, W. Eucken a elaborat un model de sistem, în care a enumerat *"principiile constituante", "principiile de reglare"* şi, în fine, *"principiile de interdependenţă"*, care condiţionează politica conjuncturală şi politica socială. De asemenea, el a definit rolul a trei piloni ai ordinii economice: statul, ştiinţa şi biserica.

În 1954, a fost creat la Freiburg un institut Walter Eucken, unde cei mai reputaţi economişti, din Germania, dar şi din Marea Britanie şi Statele Unite s-au constituit într-un comitet de patronaj al continuării operei începute de Eucken.

4. INTERDEPENDENŢA ECONOMIE - DREPT

Şcoala de la Freiburg, în adevăratul sens, cuprinde toţi prietenii şi discipolii lui Walter Eucken, care au adoptat orientările ştiinţifice ale operei acestuia. Născută, cum am. arătat, dintr-o întâlnire fericită, într-o muncă comunitară, la început a unui mic grup de oameni de ştiinţă, aceasta a devenit progresiv conştientă de menirea sa, sfârşind prin a deveni o adevărată şcoală de gândire economică.

Aplicarea unor teze şi idei euckeniene a fost şi rămâne legată de anumite abordări juridice ale economiei, mecanismelor ei de funcţionare şi ale raportului stat - piaţă.

După cum am mai arătat, în anii treizeci, **W. Eucken** a cunoscut şi s-a împrietenit prin afinităţi ştiinţifiice cu doi tineri profesori de drept, **Grossmann-Doerth** şi **F. Bohm,** de la aceeaşi Universitate din Freiburg. Pentru a înţelege de ce această întâlnire a fost decisivă, trebuie să trecem rapid în revistă cum aceşti doi jurişti, pornind de la puncte de vedere diferite, au abordat aceeaşi problemă, anume cea a puterii economice în: societate.

Funcţia unui jurist este de a compara datele vieţii individuale şi sociale, şi respectarea legii. Funcţia acestuia este esenţialmente normativă, pentru că el trebuie să aprecieze caracterul legal sau Hegal al unui efectiv legislativ în raport cu corpusul de legi existente: într-un cadru mai particular, dreptul economic prezintă o particularitate mai dificilă, deoarece efectul legii lezează o mare parte a iniţiativei private. Un drept cutumiar se creează, cum ar fi domeniul producţiei şi, al preţurilor, unde legea nu intervine practic, ci o poziţie de forţă impune legea sa asupra pieţei. Problema devine deci mai dificilă, căci nu există o legislaţie propriu-zisă, nu există o anumită legislaţie implicită, ci problema este, de a şti dacă aceste fenomene sociale sunt compatibile cu ordinea juridică privată stabilită şi, în acelaşi timp, lărgind aria, cu întreaga ordine publică. Răspunsul la această problemă s-a dat deja într-o serie întreagă de publicaţii şi comentarii apărute în Germania. În toate ţările. Europei Occidentale şi chiar în Statele Unite, jurisprudenţa, ca opinie ştiinţifică, a avizat-că acestea sunt: compatibile cu ordinea juridică. În acelaşi timp, o mică parte a juriştilor a arătat că jurisprudenţa a creat într-adevăr o compatibilitate aparentă, dar contradicţiile interne le apar evidente şi pot manifesta substituirea raportului de drept prin raport de forţe, creând un *"drept ambivalent".* Situaţia aparentă este logic insuportabilă, singura ieşire posibilă oferită este de a respecta un drept învechit şi a elimina regulile noi sau de a recunoaşte legea acestor reguli şi de a elimina definitiv dreptul învechit. S-a ajuns la concluzia că, fără îndoială, timpul creează decizia.

Grossmann-Doerth s-a interesat în particular de substituirea unei surse de drept de origine pur privata a legiiîn domeniu, de exemplu, condiţiile generale ale unui contract fără îndoială sunt prevăzute însăşi prin lege, de unde prevederile capătă un caracter subsidiar, dar legea prescrie, de asemenea, că toate modificările la prescripţiile legale trebuie să fie opera celor două părţi contractante de comun acord. În fine, majoritatea contractelor sunt impuse de partea mai puternică. Clauzele sunt din ce în ce mai numeroase, scrise într-un jargon juridic, şi de aceea pot fi mai puţin accesibile neiniţiaţilor, pot face ca să fie impuse unuia dintre contractanţi, chiar dacă nu-l interesează, fapt care poate duce la ruptura unor negocieri: Evident, o altă dificultate survine din moment ce se trece la executarea contractului, când partea lezată îşi dă seama, bineînţeles prea târziu, de eroarea sa. Căutând să stabilească a cui este responsabilitatea pentru aceste probleme, Grossmann-Doerth a creat ceea ce se. cheamă *"un drept.economic autonom" (Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft),* a determinat din punct de vedere legal dedesubturile, condiţiile unui contract. El realizează că aceste probleme pot surveni nu numai în ceea ce priveşte problemele de drept privat, ci chiar în probleme privind puterea politică, în dreptul de legiferare. De aceea se opune vehement, acelor jurişti care se încred în acele *"forţe obscure şi profunde"* ale geniului popular de a modifica structurile de drept ale societăţii, filosofie care încă mai domina gândirea a numeroşi jurişti germani de la începutul secolului XX, susţinând că este preferabil să estimezi ce este *"organic"* faţă de ce este *"mecanic",* pentru că ce este organic este caracterizat prin viaţă, mişcare. Opera juriştilor nu poate fi decât efortul de adaptare a corpusului de legi la datele noi ale vieţii sociale. Aceasta denotă caracterul evoluţionist al teoriei lui Grossmann-Doerts. El a relevat că nu există forţe misterioase care legiferează în obscuritate, ci cu certitudine există grupuri private, care în mod deliberat şi conştient şi-au arogat un drept pe care societatea nu li l-a acordat prin reprezentanţii săi legitimi, şi conchide că statul trebuie să-şi exercite un control asupra acelor arogări private.

Dar oare este suficient acest control? Societatea poate tolera existenţa acestor arogări de origine privată, fără a fi legitime şi constituţionale, nici chiar electorale, lăsând chiar statul să-şi asume acest control? Această problemă fundamentală a fost abordată direct de **Franz Bohm** în studiile sale asupra cartelurilor. În cartea sa, *"Concurenţa şi lupta monopolistă",* el demonstra neputinţa legislaţiei şi jurisprudenţei în faţa presiunii şi intereselor de grup. Răul nu vine atât din formele juridice prin gândirea evoluţionistă, ci datorită şcolilor recente conceptualiste. Conceptual, gândirea juridică este fundamental inaptă să opereze asupra actelor ce tind să modifice ordinea juridică. Trebuie deci să se substituie o *"gândire în ordine"* sau sistemică, interpretând toate actele juridice în funcţie de principiile constituante ale ordinii globale stabilite prin lege.

Franz Bohm îşi propune să studieze carenţele ce s-au manifestat din momentul în *care "dreptul natural"* a fost declarat drept public în domeniul vieţii economice (în Germania, în 1869). Constituţia prevedea libertatea economică şi, în consecinţă, permite o concurenţă care, în spiritul teoriei dominante, trebuie să servească interesul general. Or, se poate vedea că între concurenţă şi lumea monopolurilor survin practic neconcordanţe, diferenţe fundamentale, diferenţe subiective în domeniu, finalul luptei fiind diferenţe obiective în modurile de angajare. Concurenţa este un joc unde se»respectă reguli stabilite şi acceptate şi unde consumatorul este arbitru. Lupta monopolurilor este un joc economic unde nu se respectă nici o regulă, unde, se caută să se lovească adversarul fără *să se* ţină cont de verdictul arbitrului. Dacă am încerca să traducem în termeni juridici termenii economici ai teoriei clasice, se poate constata că principiul economiei-de schimb este *"o combinaţie între principiul impunerii radicale a producătorului asupra pieţei si cel al suveranităţii totale a producătorului în întreprinderea sa". Î*n definitiv, concurenţa este cunoscută ca un instrument de selecţie, care permite obţinerea de producţii cu un randament mai bun şi asigură, de asemenea, armonizarea între interesul individual şi cel general. Principiul randamentului mai bun se opune principiului nonrandamentului economiei de schimb monopoliste.

Eroarea a fost de a considera că *"laisser-faire"* este adevăratul principiu al liberalismului clasic. Denaturarea sistemului capitalist se explică prin această concepţie greşită care a avut ca efect inducerea în eroare a juriştilor şi tribunalelor, lăsând de asemenea, sub pretextul libertăţii economice, să se dezvolte activităţi cu tendinţă precisă de a distruge libertatea economică. Şi dacă Eucken a văzut, în ultimă instanţă, că la originea unei evoluţii economice greşite stă" criza ştiinţei economice, juriştii au perseverat esenţialmente într-o criză a gândirii juridice.

Identitatea problemei puse în discuţie, a diagnosticului, a reacţiei profunde faţă de acestea a reunit pe cei trei oameni prin simplul, interes intelectual, care au decis imediat să constituie un seminar în comun, unde să discute aceste probleme. Sub acest aspect, se poate spune că s-au constituit într-un cerc în jurul lui Walter Eucken.

Cercul acesta, constituit spontan, a reunit pe toţi acei ce pot fi consideraţi ca discipoli ai lui Eucken. Astfel, dintre profesori, am citat pe: **A. Lampe, F. Meyer, E. Welter, F.A. Lutz, B. Pfister, R. Johns, L. Miksch, Hoffner, von Dietze.** Dintre asistenţii care au crescut în preajma lui Eucken, astăzi profesori, cităm pe **K.F. Maier, Paul Hensel, H. Hau, Maerquardt, Edfth Eucken,** soţia lui Walter Eucken şi colaboratoarea sa apropiată. Au fost ajutaţi, de asemenea, de profesori de la alte universităţi, cum ar fi: **H. Gestrich, O. Velt şi** un important număr de studenţi deveniţi apoi practicieni, jurnalişti etc.

Este de remarcat cum aceşti oameni de diverse formaţii, dar uniţi într-un efort comun, au putut să gândească în numele aceleiaşi tendinţe liberale, în perioadă anilor '30, când o astfel de concepţie, în Germania, ca şi în altă parte,

era dificil de abordat într-un regim antiliberal impus. Trebuie să-i înţelegem pe aceşti tineri profesori şi studenţi care aveau nevoie să se regrupeze în jurul unui profesor a cărui valoare era deja cunoscută şi ar fi putut da curs dorinţei lor de explicare a problemelor acelui timp dramatic. A doua explicaţie a reunirii acestora trebuie căutată în însuşi temperamentul şi în filosofia acestor oameni, supuşi unor contradicţii spirituale, morale şi politice foarte variate. Pornind de la **Bohm,** creştin militant, şi **Miksch,** de la tenta agnostică spre un absolutism autoritarist, toate concepţiile intermediare se regăsesc în acest grup. Astfel, domeniul în care se va afirma Şcoala nu a fost practic cel al liberalismului economic, ci mai precis cel al cercetării şi elaborării unei politici economice ştiinţifice în funcţie de marile valori morale recunoscute de toţi oamenii. Legătura dintre spiritul ştiinţific şi spiritul liberal este una cvasinaturală. Cea de-a treia raţiune care a unit acest grup ţine de eficacitatea metodei de lucru, elaborată în cursul reuniunilor comune. Această metodă a fost produsul influenţei concordante între filosofia kantiană şi hegeliană şi a raţionalităţii juridice. Ea a oferit membrilor Şcolii, pe de o parte, un instrument de analiză, de critică şi de discuţii, iar pe de altă parte, un principiu de sinteză, de demonstrare şi expozeu. Instrumentul de analiză a fost abstracţiunea bazată pe penetrarea realităţii, pentru a distinge structurile profunde şi constante, de tot ceea ce este variabil, contingent. Ei au convenit de aceea să aleagă un număr de fapte reprezentative, sigure, deşi în aparenţă variabile, şi să le analizeze printr-o descompunere în elemente constitutive cu conţinut identic. Această metodă a putut servi în egală măsură şi la discutarea unor concepte. Pentru analiza unei idei, ei au convenit să meargă până la origine, până la raţiunea existenţei sau, eventual, la raţiunea sa filosofică. S-a avut în vedere şi motivarea, respectiv argumentarea unei concepţii. Acest tip de discuţii a adus un mare serviciu liberalilor germani aflaţi în polemică cu adversarii. Pentru partea constitutivă a activităţii economice, Şcoala a elaborat principii ale *"gândirii sistematice".* Toate datele particulare; toate măsurile propuse trebuiau considerate şi expuse în raport cu ansamblul sistemului din care făceau parte. Şcoala a promovat permanent acest mod de gândire, de altfel singurul ştiinţific, fără o analiză a conţinutului faptic al diverselor concepte. Astfel, Şcoala a parcurs drumul de la o gândire evoluţionistă, care va acorda o importanţă excesivă unor elemente ale realităţii, considerate un motor, la gândirea *"sistematică",* unde *empiricas se* neglijează în mod deliberat, avându-se însă în vedere efectele unei intervenţii particulare asupra ansamblului.

În aceste discuţii ştiinţifice s-au relevat legăturile dintre economia politică şi drept, datorită interdependenţei dintre ordinea economică şi ordinea juridică. Juriştii au promovat interpretări noi ale unor legi economice sau de jurisprudenţa în lumina dezvoltărilor economiei politice. Ei au relevat rolul economiştilor în a repera posibilele diferende dintre puterea legislativa, juridică şi cea executivă în viaţa economică.

Seminarii comune ale Şcolii au fost consacrate analizei puterii economice, inclusiv din punct de vedere juridic. S-au evocat vechile dezbateri germane şi austriece asupra raporturilor dintre puterea economică şijegea naturală *(Macht oder okonomisches Gesetz?),* reieşind clar că puterea economică este subordonată legii economice, fie că este vorba de formula clasică sau neoclasică; în acelaşi timp, s-a subliniat că nu este suficientă această constatare şi că trebuie căutate explicaţii pentru a se găsi ordinea puterii economice, orice teorie trebuind să fie pusă şi în practică. Astfel, s-a constatat că schimbările din cadrul puterii economice, prin inovaţia tehnologică, prin concentrarea masivă a mijloacelor de producţie în vederea unei producţii masive la costuri reduse, devin inoperante dacă nu sunt urmate de modificări juridice. Logic, nici o nouă putere economică nu poate deveni durabilă dacă nu se încadrează într-o perspectivă dinamică. De aceea, economistul trebuie să explice aceste fenomene, admiţând că factori extraeconomici pot explica persistenţa proprietăţilor private. În optica Şcolii, juriştii trebuie să pună accentul pe dreptul economic, iar economiştii, pe politici economice tolerante sau favorizante, economiile naţionale putând deveni anormale din cauza evoluţiei hieratice a proceselor, alterării şi instabilităţii sistemului, insecurităţii sociale şi a creşterii tulburărilor politice; şi aceasta, din cauză că puterea economică nu se află într-o continuă deplasare, cel puţin în sectoarele certe. Dacă ar fi un proces continuu de punere de acord între aceste noii tendinţe ce apar în cadrul proceselor economice prin distrugerea celor învechite, s-ar crea o putere economică durabilă: Dar aceste schimbări nu se pot produce dacă dreptul şi politica nu se fundamentează pe valorile ştiinţifice reprezentative ale liberalismului, ale liberului arbitru, fundamentate însă pe o analiză ştiinţifică a situaţiei economice şi a dispoziţiilor juridice şi politice. Pentru membrii Şcolii nu este indicat ca fiecare măsură economică sase conformeze unui model stabilit prin ştiinţă, deşi puţin câte puţin, o idee-forţă nouă, bine fundamentată legislativ şi din punctul de vedere al economiei politice, poate duce la o lege supremă, care să catalizeze eforturile pentru crearea unei veritabile şcoli originale de gândire economică.

5. ROLUL COLECŢIEI "ORDNUNG DER WIRTSCHAFT" ŞI AL REVISTEI "ORDO" ÎN PROMOVAREA DOCTRINEI ŞCOLII DE LA FREIBURG

Din 1936, Şcoala de la Freiburg pune bazele unei colecţii intitulată *"Ordnung der Wirtschaft" (Ordinea economiei).* Conducerea acestei colecţii este asumată, în comun, de **Walter Eucken, Franz Bohm** şi **Hans Grossmann-Doerth.** În prefaţa acestei colecţii se afirmă necesitatea de a reda dreptului şi ştiinţei economice întreaga lor influenţă asupra politicii economice. Dreptul trebuie să depăşească fatalismul şi relativismul, pentru ca să nu se mai accepte pur şi simplu tendinţele din economie, ci să intervină în favoarea legii pentru a limita puterea grupurilor de presiune economică. În acelaşi timp, politica economică trebuie să se elibereze de fatalismul inerent al istorismului şi să recunoască importanţa modificărilor structurale ale statului în procesul economic. Aceste două ştiinţe trebuie deci să conlucreze pentru a da statului posibilitatea să acţioneze conform faptelor. Cele două idei esenţiale ale Şcolii, care au apărut încă de la debutul său, sunt' deci de afirmare a necesităţii determinării ştiinţifice a politicii economice. Aceste preocupări definesc programul acestei *"şcoli de politică economică",* după cum o defineşte **F.A. Lutz.**

Stabilindu-şi direcţiile de acţiune, Şcoala a luat în studiu elaborarea unui program concret: **F. Bohm** a definit formele juridice conforme unui sistem economic dat. O lucrare importantă a lui **L. Miksch** defineşte mecanismul central al sistemului: concurenţa. **Lutz, Gestrich, Maier** şi **Meyer** au studiat problemele monetare în conexiune, cu studiul concurenţei şi al monopolurilor, conform doctrinei liberalismului, ce pune un accent deosebit pe structurile pieţei şi pe concurenţă. Aprofundarea aspectelor pur teoretice ale liberalismului se explică prin mediul economic, social şi politic al anilor '30, dar ele au putut fi aplicate după război.

După perioada de reflecţie şi de teoretizări dintre 1933 şi 1945, a venit sfârşitul războiului şi posibilitatea de" a se trece la faza activă, de aplicare a rezultatelor ştiinţifice. Şcoala a beneficiat de o mare şansă istorică, deoarece atunci când **Ludwig Erhard** a fost desemnat cancelar al Germaniei, a chemat imediat în preajma sa o serie de consilieri ştiinţifici, dintre care o mare parte erau membri a Şcolii de la Freiburg. Acest grup de consilieri se va transforma, în 1948, în **Bundestag-ul** noii republici. Astfel, Şcoala s-a văzut asociată la elaborarea politicii germane şi, înainte de toate, â reformei monetare. Explicaţia succesului politicii aplicate de Ludwig Erhard constă în faptul că liberalismul s-a impus lent în Germania şi că majoritatea populaţiei sau economiştilor nu s-au gândit la altă soluţie; şi aceasta datorită efortului făcut de

Şcoala eukeniană pentru a răspândi ideile sale în mediile ştiinţifice şi în mediile populare.

În cristalizarea doctrinei ordoliberale un rol important l-a jucat revista anuală intitulată **"Ordo",** ai cărui directori fondatori au fost **Franz Bohm** şi **Walter Eucken, Grossmann-Doerth** fiind deja mort din timpul războiului. În prefaţa la primul volum se afirma că un sistem economic creat de om şi eficient poate fi găsit şi trebuie realizat. Sistemul concurenţial este acea ordine care reuneşte problemele economice şi sociale, combinaţie care trebuie să respecte însă interdependenţa lor în cadrul ordinii economice, sociale şi juridice. În acest context, obiectul revistei *"Ordo"* l-a constituit tocmai fundamentarea ştiinţifică a unui ansamblu de măsuri care, mai ales pe plan economic, să constituie o ordine eficientă şi umană, respectiv un, asemenea sistem economic. De fapt, în abordarea euckeniană, adoptarea unei politici liberale nu este suficientă, trebuie ca aceasta să tindă să devină o ordine economică bine definită, care sase substituie unei ordini spontane îrv care sunt necesare intervenţii permanente.

Moartea lui Eucken, în 1950, a fost o pierdere inestimabilă pentru Şcoală, deoarece el era omul care întrunea toate calităţile necesare unui maestru modern: capacitatea de a pune problemele economice şi sociale concrete în adevărata lor semnificaţie şi aptitudinea de a inventa soluţii care să satisfacă toate exigenţele, anihilându-şi adversarii. El nu a eludat niciodată *o* problemă, o revendicare, ci le-a rezolvat. În întreaga sa activitate, s-a consacrat asupra a două probleme, esenţiale şi astăzi, problemele sociale şi studiul timpului economic, al evoluţiei economice.

6. DISCIPOLII

În continuare ne vom ocupa de câţiva dintre discipolii lui Eucken.

Leonhard Miksch s-a consacrat mai mult asupra problemelor teoretice. El a elaborat o constituţie economică în care părţile negative ale formei monopoliste a pieţei create în timp limitează valenţele principiului armoniei liberalismului clasic. Plecând de la principiul concurenţei, el s-a concentrat asupra teoriei echilibrului într-un sistem descentralizat, mai. ales asupra teoriei privind echilibrul spaţial. Pentru el, teoria echilibrului reprezenta nu atât un model de cunoaştere, cât un model de acţiune, care permite intervenţia ghidată a statului, arătând că acolo unde echilibrul perfect al concurenţei nu se poate realiza în fapt, statul trebuie să intervină pentru a-l stabili în mod artificial. Este principiul *"Als-ob Politik".* El nu a ezitat să afirme că şi dacă sunt necesare un număr de intervenţii pentru a atenua ceea ce s-a greşit prin însăşi planificare, trebuie făcut ceea ce impune justiţia socială şi eficacitatea inerentă unui sistem concurenţial. O parte din membrii Şcolii nu au împărtăşit aceste idei, mai ales cei care doreau o reducere a intervenţiilor statului. **Friedrich Lutz** a fost studentul lui Eucken la Universitatea din Berlin, apoi la Tubingen, devenind în cele din urmă asistentul său la Freiburg. A plecat în timpul lui Hitler ca profesor la Princeton şi s-a aplecat asupra problemelor monetare. Cercetările sale asupra problemelor privind dobânda, schimbul şi în general asupra sistemului monetar le-a aprofundat ca profesor la Zurich; aducându-şi o contribuţie importantă la aprofundarea tezei *"ordoliberale".*

K.F. Maier, şi el a fost asistentul lui Eucken, apoi profesor la Freiburg, a fost interesat în mod deosebit de problema transformării sistemelor economice şi a efectelor sociale ale sistemului concurenţial.

Fritz W. Meyer a fost elev al lui Eucken la Freiburg, după aceea, profesor la Bonn. În lucrările sale s-a ocupat de aspecte ale, politicii economice, cum ar fi: politica monetară naţională şi internaţională, politica socială, inflaţia etc, ocupându-se cel mai mult cu problemele concrete ale politicii germane.

Paul Hensel, profesor la Frankfurt, a publicat un important studiu critic asupra doctrinei social-creştine din perspectiva *"ordoliberală".* Aprofundând teoria economiei centralizate, a ajuns la concluzia că un calcul economic este posibil, dar, în fapt, el este cu certitudine hieratic, într-un asemenea sistem.

Printre alţii care s-au ataşat grupului, participând în mod regulat prin studii la redactarea revistei **"Ordo",** s-ar mai putea cita **Hans Willgerodt,** care a aprofundat problema socială în sistemul concurenţial, şi **Harold Rasch,** profesor la Frankfurt, cu lucrări în domeniul monopolurilor.

După ce doctrina liberală a fost aprofundată, adaptată şi precizată, prietenii şi discipolii lui Eucken s-au consacrat studierii problemelor concrete puse de actuala economie germană şi europeană, fiind esenţialmente economişti *"angajaţi",* luând poziţie asupra proiectelor de luptă contra monopolurilor şi cartelurilor, asupra reglementărilor sociale, asupra politicii conjuncturale, agricole etc. Mai recent, preocupările lor au în vedere problema subdezvoltării, a convertibilităţii şi a sistemului monetar internaţional şi, în final, cu privire la Uniunea Europeană şi problemele unificării europene.

7. IMPLEMENTAREA DOCTRINEI

Şcoala de la Freiburg n-a avut numai simplul rol de răspândire a doctrinei sale pe plan ştiinţific, conform principiilor pe care şi le-a stabilit, ci a intervenit activ în politica economică, a căutat să influenţeze masele şi, în particular, pe întreprinzători, al căror rol este central într-o economie concurenţială. **Bohm** a afirmat că este absolut necesar nu numai să influenţezi întreprinzătorii, ci este la fel de important să mobilizezi opinia publică şi, mai ales, muncitorii care trebuie să vegheze asupra comportamentului întreprinzătorilor. Teoreticienii Şcolii au arătat că nu este suficient de a avea o bază teoretică bună, ci trebuie ca această gândire să aibă succes printr-o acţiune de propagandă care să-i facă cunoscute ideile.

Această idee şi-a găsit concretizarea în înfiinţarea, la Heidelberg, *a Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft" (Asociaţia de acţiune asupra economiei sociale de piaţă),* a cărei paternitate aparţine profesorului **Muller-Armack** şi care este emanaţia întregului grup de *"ordoliberali",* pe care, de altfel, îi regăsim în comitetul director al acesteia, cum au fost: **Riistow, Bohm, Ropke, Lutz, Meyer, Pfister, Nipperdey** (un jurist, de asemenea, foarte apropiat de Şcoală), **Niehaus şi Priche,** doi profesori de economie rurală, partizani ai abolirii progresive a dirijismului în agricultură. Această asociaţie a fost un culoar de transmisie între ştiinţă şi opinia publică, organizând acţiuni care s-au adresat mai ales populaţiei, care nu avea o formaţie teoretică. Această activitate a asociaţiei s-a aflat la frontiera dintre ştiinţă şi acţiune politică, lucru ce se poate constata după titlurile unor articole ca: *"Decizia în favoarea libertăţii", "Noi dorim o politică economică şi socială ordonată", "Mijloacele întreprinderii într-o economie socială de piaţă", "Care politică economică poate justifica încrederea electoratului?", "Statul este el un distribuitor de daruri?"* etc. Această asociaţie a avut deci un caracter cu totur particular, ea nu a reprezentat interesele unui grup izolat, ci a luptat pentru un sistem economic liberal; fondat pe proprietate şi concurenţă, arătând că într-un sistem democratic toate interesele pot şi trebuie să fie reprezentate. Analizând permanent politica economică, această asociaţie a atras atenţia asupra necesităţii că un program economic viabil' are nevoie să răspundă la trei exigenţe fundamentale: stabilitate monetară, libertate şi puritate concurenţială, egalitatea în şanse a tuturor. În concret, politica conjuncturală trebuie să se bazeze pe stabilitatea monetară; pe toate celelalte mijloace, asigurând o expansiune constantă a pieţei particulare, cu un grad înalt de ocupare a forţei de muncă. Fără inflaţie, fără depresiune trebuie să fie preocupările sale. Salariaţii nu câştigă nimic printr-o creştere generală a salariilor, întreţinută de o creştere a preţurilor. Trebuie promovată o lărgire a proprietăţii în masă, prin încurajarea subscrierii şi vânzării de acţiuni publice. Trebuie creat un echilibru social-prin multiplicarea

numărului celor cu posesiuni şi nu prin deposedarea sistemului, piaţa financiară trebuie să redevină sistemul central al investiţiilor. O reformă fiscală trebuie să se bazeze pe o cifră de afaceri cât mai exactă a cererii şi ofertei.

Această asociaţie apărea ca un *"partid politic"* cu funcţii de arbitru ştiinţific al vieţii economice germane. Ea avea: un cancelar – **L. Erhard,** un secretar de stat cu probleme economice al Bundestag-ului - **Muller-Armack,** reprezentanţi în Bundestag, printre care cel mai reprezentativ este **Franz Bohm;** ea avea, de asemenea, un organ- de presă, *"Frankfurter Allgemeine Zeitung",* unde profesorul **Erich Welter,** un discipol al; lui Walter Eucken, era codirector. În particular, remarcăm prezenţa articolelor lui **Wilhelm Ropke,** care apar în mod regulat în *"Neue Ziiricher Zeitung",* ziarul elveţian de asemenea bine cunoscut în Germania. De asemenea, o serie de înalţi funcţionari de stat, chiar şi miniştri, în egală măsură adepţi ai doctrinei Şcolii, îşi exprimă în mod frecvent punctul lor de vedere, publicând în presă explicaţii' asupra activităţii lor, pentru a face cunoscut sensul doctrinal, aderenţa la principiile economiei sociale de piaţă, arătându-se cât de necesară este cunoaşterea regulilor sistemului economic, a legilor pieţei, a rolului social al întreprinderilor etc. Aceste studii şi acţiuni au constituit un fel de şcoală populară, oferind oamenilor un sens exact, ştiinţific al fenomenelor economice şi al propriilor interese, care, neconfundându-se cu anumite interese particulare, erau menite să ducă la satisfacerea interesului general de a respecta ordinea economică definită de savanţi. Aceste acţiuni reprezentau o şcoală economică unde economicul împreună cu juridicul şi ştiinţificul se regăseau în politică, detaşându-se tot mai mult de stat, pentru a se difuza şi a face oamenii tot mai receptivi la noile idei, în vederea aplicării noii politici economice liberale ce includea şh obiectivul reducerii funcţiilor administraţiei.

O contribuţie importantă la implementarea ordoliberalismului a avut-o un alt membru al Şcolii de la Freiburg, **Wilhelm Ropke.**

Ropke s-a născut în 1899. Şi-a obţinut diploma de doctor în ştiinţe politice a Universităţii din Marburg în 1921 şi a fost profesor la Universitatea din Graz, în Austria, în 1928, apoi la Marburg. Încă de la început, el s-a orientat spre studiul teoretic şi s-a preocupat mai ales de problemele politicii conjuncturale germane, fapt care a făcut să fie desemnat ca membru al unei comisii oficiale privind problemele şomajului în perioada 1930-1931. Din această perioadă sunt de remarcat lucrările sale, *"Handworterbuch der Staatswissenschaften" "Socialisation" (în 1926) şi "Interventionnisme"* (în 1929). Dar în 1933, odată cu ascensiunea hitlerismului, este obligat să-şi ia un concediu forţat pentru *"opiniile sale nonconforme"* şi, la fel cum au făcut şi alţi economişti germani, s-a expatriat, devenind profesor de economie politică la Universitatea din Istanbul.

Astfel, aşa cum pe Eucken întâlnirea, în 1933, a celor doi jurişti menţionaţi mai înainte l-a ajutat să-şi formeze pe deplin propria sa gândire, cam în

aceeaşi perioadă şi W. Ropke întâlneşte un om care, de asemenea; a avut un rol decisiv în evoluţia sa, şi anume este vorba de **Alexander Rustow.**

Rustow a contribuit, de asemenea, la punerea în valoare a originilor variate ale liberalismului german. Născut în 1885, ca fiu al unui ofiţer prusac, îşi consacră tinereţea unor studii eclectice la universităţile din Gottingen, Munchen şi Berlin, de la matematică la fizică, ajungând şi la filosofia clasică. Această combinaţie atât de singulară i-a permis să scrie în 1908 o teză remarcabilă de logică ştiinţifică asupra faimosului paradox al lui Russel - mentorul. Între 1908-1911 a fost director ştiinţific al "Bibliotecii greacă şi romană" a unei mari case editoriale berlineze. Primeşte abilitarea pentru învăţământul superior datorită unei lucrări asupra Parmenide, prezentatala Universitatea din Muhchen. Pe plan politic, în această perioadă, Rustow este adeptuj unui socialism foarte rădicai; fapt ce-i va marca opera ulterioară. În timpul Reich-ului, elstudiază problemele comerţului exterior sub direcţia Dr. Lautenbach. Cu acest prilej, el se convinge de utilitatea liberului schimb şi se raliază politicii de ansamblu liberale, pe care o recunoaşte ca o metodă viabilă de organizare economică, fără însă a-şi contrazice vechile sale principii socialiste. Începând cu 1924, a devenit consilier ştiinţific al asociaţiei oficiale din industria mecanică germană, la poziţii din ce în ce mai ferme-în favoarea liberalismului social. În 1929, subit, el începe să atace violent orientările comuniştilor şi naţional-socialiştilor. Renumele său face ca în 1933 să i se ofere postul de cancelar în cabinetul Schleicher, dar nu s-au găsit listele guvernului pe care intenţiona să-l constituie. Dar, aşa cum am mai arătat, **Rustow** alege şi el emigrarea.

În acest moment, prin comunitatea intelectualilor germani exilaţi la Zurich şi, în egală măsură, cu ajutorul lui Ropke, lui Rustow i se oferă un post de profesor de istorie economică şi socială la Universitatea din Istanbul. Astfel se constituie în acest oraş un fel de sucursală a Şcolii de la Freiburg care va promova acelaşi spirit liberal. Aici, la întâlnirea dintre Occident şi Orient, dintre antic şi modern; cei doi oameni, cu toate dificultăţile materiale prin care trebuiau să treacă, găsesc idealuri comune care îi fac să înceapă rapid o muncă în comun. Este cert faptul că, sub influenţa lui Rustow, Ropke, până acum teoretician prin excelenţă, se apleacă din ce în ce mai mult asupra problemelor de filosofie socială şi de sociologie, într-un moment când la Freiburg economiştii beneficiau de aporturile dreptului. Situaţia lor de exilaţi ne explică în parte orientarea lor diferită.

După cum se ştie, dreptul şi sociologia sunt două ştiinţe în egală măsură susceptibile de a depăşi antinomia istorie - teorie şi de atrasa linii politice constituante, necesare într-o economie de piaţă. Sociologia constituia ea însăşi un punct de plecare foarte vast. Aceasta i-a permis lui Ropke să facă, cum spune F. Bohm, procesul total al societăţii, pe care nu-l găsim în opera lui Eucken, dar care o completează într-o manieră decisivă. După trei ani de gân-

dire- şi lucru împreună, cei doi sunt nevoiţi sase despartă,Ropke devenindîn 1937 profesor la Institutul Universitar de înalte Studii Internaţionale de la Geneva. Din acest moment, Rustow va aprofunda istoria şifilosofia socială şi, în acestsens, menţionăm lucrările *"Der modeme Pflicht-und Arbeitsmensch"* şi, mai ales, *"Das Versagen des Wirtschafts liberalismus als regions-geschichtiiches Problem".* Ropke se ataşează direct la problema centrală a timpurilor noastre în importanta sa trilogie consacrată crizei societăţii contemporane. Primul volum cu titlul "D/e *Gesellschaftskrisis der Gegenwart"* face diagnosticul societăţii, în volumele doi şi trei căutând să definească modelul de acţiune socială ce ar trebui întreprinsă pe plan naţional, *"Civitas Humana"*, şi pe plan internaţional; *"Internationale Ordnung".* Această trilogie conţine esenţa doctrinei lui Ropke, fapt.comparabil şi echivalent cu cele două lucrări fundamentale ale lui Eucken apărute în 1939 şi 1952.

Aşa cum se poate constata, în timp ce la Freiburg, Euckenjforma discret falanga de discipoli în Germania, pentru cei stabiliţi în afara graniţelor, la Geneva sau la Istanbul, Ropke căuta să atragă prin lucrările sale explicite lumea liberă la cauzele profunde ale obiectivelor lor şi s-o pregătească în vederea adoptării unei noi orientări sociale postbelice. Şi-în ţările anglo-saxone, influenţa sa n-a fost deloc neglijabilă, mai ales în Franţa şi în Elveţia, unde şi-a format numeroşi discipoli: De menţionat că lucrarea sa, *"Gesellschaftskrisis",* a fost introdusă clandestin în Germania, ţara sa de origine, din cauza dominaţiei naţional-socialiste.

Opera lui este cunoscutăprofesorului **Muller-Armack,** care-i asigură unmare succes după război, când Germania avea nevoie de o nouă orientare. Astfel, opera lui Ropke joacă un rol de *"catalizator",* fiind folosită ca un manual de economie politică, fiind tradusă şi în franceză, sub titlul *"Explication economique du monde",* prezentând o materie dificilă sub o formă extrem de clară şi simplă.

Dacă Walter Eucken a reuşit, prin influenţa sa personală, să dezvolte un număr de aderenţi activi la noua doctrină în elita conducătoare din Germania după război, Wilhelm Ropke a fost autorul care a creat mulţi adepţi în mass-media şi a luat parte într-o măsură; preponderentă la schimbarea mentalităţii în Germania, în ceea ce priveşte liberalismul.

Dar aceşti doi oameni nu au avut numai concepţii unitare. Preocupările lui Ropke sunt mult mai largi decât cele ale lui Eucken pentru care accentul trebuie pus pe economia în criză şi asupra unei soluţii liberale a problemei economice. Eucken credea, de asemenea, în forţele morale, dar cu condiţia ca ele să ranforseze tendinţele economice favorabile. Dacă filosofia lui Eucken este una, să-i spunem, *"raţională",* cea a lui Ropke este mai mult una *"rezonabilă".* Această opoziţie am putea-o rezuma la două citate din gândirea celor doi oameni. Gândirea lui Eucken se poate rezuma astfel: *"Toate dezordi-nile sociale ale timpurilor noastre nu sunt decât simptome superficiale ale crizei totale a economiei noastre"*, în timp ce Ropke considera că: *"Toate dezordinile*

economice ale timpurilor noastre nu sunt decât simptome superficiale ale unei crize totale a societăţii noastre". Am insistat asupra acestei diferenţe de gândire, fără a uita totuşi că în practică interventionismul liberal ahlui Ropke şi organizarea liberală a lui Eucken au concluzii identice şi că eforturile lor au mers, în definitiv, în acelaşi sens.

Dacă Ropke a lărgit sfera politicii economice în politica sociologică, în acelaşi timp, Rustow a integrat politica socială într-o politică sociologică mai vastă. Rustow se raliază expres la concluziile economice ale lui Ropke şi acceptă dinstincţia dintre economia de piaţă, unde se aplică interventionismul liberal, şi politica - cadru care reprezintă o politică mai vastă. El preconizează, pe de o parte, un intervenţionism *"nu pentru a conserva, ci pentru adaptare",* iar pe de altă parte, o politică radicală de menţinere a micilor întreprinderi. În fine, în domeniul pieţei, el susţine că statul are dreptul să intervină pentru a permite buna sa funcţionare, intervenţie ce trebuie să fie în conformitate cu legile economice, deci nu conservatoare. Totuşi, statul poate interveni în toate situaţiile sociale pentru a păstra acele forme viabile şi care au valoare socială., Această distincţie între *intervenţia economică* şi *intervenţia sociologică* a caracterizat în esenţă gândirea lui Ropke şi Rustow. De exemplu, Eucken a crezut, mai mult ca în orice, într-un paralelism între progresul tehnic, progresul economic şi progresul social.

În acelaşi timp; a existat preocuparea deducerii sistemului economic din ansamblul de ordine socială. Aici, apare aportul profesorului **Alfred Muller-Armack.**

În 1941, Muller-Armack publica deja lucrarea *"Genealogie der Wirtschaftsstile",* o carte în tradiţia studiilor stilului economic a lui Max Weben Spiethoff, Bechtel, şi unde el demonstra că organizarea economiei se leagă de "Weltanschaung"-ul dominant. Această concepţie sociologică a economiei l-a apropiat mai mult de Ropke decât de Eucken. Prin această teorie, Muller-Armack arată necesitatea de a construi, după război, o economie conformă cu noul; *"stil de viaţă"* liberal pe care Germania intenţiona să-l adopte. Unitatea unui sistem social este condiţia stabilităţii sale. Adoptarea unui liberalism politic implică o economie de piaţă. Ea singură poate răspunde în fapt la ideile de libertate spirituală şi iniţiativă personală care stăteau la baza noului stil german. Din punct de vedere economic, economia de piaţă este abordată ca cea mai eficientă metodă de satisfacere a exigenţelor noi din economie şi de progres social.

Meritul special al lui Muller-Armack a fost acela de a insista asupra aspectului social al economiei de piaţă, punând mâi ales problema socială în perspectiva sa istorică. El sublinia că statul în nici un caz nu trebuie să renunţe la intervenţia sa dacă libertatea sau securitatea economică sau socială sunt în joc, numai că trebuie să o facă prin mijloace de intervenţie adecvate, adică trebuie să aleagă mijlocul conform cu principiile sistemului; deoarece există o serie de posibilităţi de intervenţie neutre şi un spectru larg de posibilităţi de

acţionare, trebuie să se evite crearea unor conflicte între o exigenţă economică şi una socială, prioritatea trebuind să aparţină ultimei.

Muller-Armack nu a avut numai contribuţii la dezvoltarea doctrinei economice, el a participat, mai înainte de orice, la realizarea acesteia în practică. Toţi liberalii germani au considerat că cercetarea teoretică trebuie dublată de un angajament practic în domeniul public sau social. El a reuşit din plin această performanţă. Din 1943 este profesor de economie politică la Koln, Munster şi apoi din nou la Koln, membru al consiliului ştiinţific de pe lângă Cancelaria Federală, încă de la începuturile acesteia, director al Consiliului conjunctural al guvernului, membru în diverse organisme economice europene şi al O.C.D.E., iar din 1952 face parte definitiv din Cancelaria federală în calitate de director al Serviciului de politică economică, devenind în 1958 secretar de stat al Afacerilor Economice pentru Problemele Europene. Aceste funcţii nu au impietat asupra activităţii sale ştiinţifice şi de publicare a unor lucrări economice. Este cel care, alături de cancelarul **Ludwig Erhard,** a participat cel mai mult la dezvoltarea liberală a economiei germane.

*

La sfârşitul acestei evocări a oamenilor care au creat doctrina liberală germană, nu putem să nu remarcăm ceea ce este frapant: diversitatea originilor, preocupărilor şi formelor de exprimare a tuturor acestor gânditori, diversitate care nu a planat asupra unităţii doctrinei, ci dimpotrivă, a favorizat lărgirea şi îmbogăţirea sa. Dacă Walter Eucken şi discipolii săi au aprofundat analiza problemelor sistemului, structura economică, Wilhelm Ropke şi prietenii săi au precizat cadrul economic şi social al sistemului, toate aceste contribuţii concurând la un studiu sistematic al doctrinei liberale germane.

Bibliografie

Bohm, F.: Der Kampf des Monopolisten gegen den Aussenseiter-als wettbe werbsrechtliches Problem, Freiburg, 1933

Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschopferiche Leistung, Stuttgarth 1937, în Ordnung der Wirtschaft

Der Wettbewerb als Instrument staatlicher Wirtschaffslenkung, în "Schriften der Akademie fur deutsches Recht", 1942

Die Idee des Ordo im Denken Walter Euckens, Ordo III, 1950

Die Forschungs und Lehrgemeinschaft zwischen Juristen und Volkswirten an der Universitat Freiburg, în "Aus der Geschichte der Rechts und Staatswissenschaften zu Freiburg", 1957

Erhard, L.: L'expansion economique allemande, Paris, 1953

Prosperite pourtous, Paris, 1960

Une politique de l'abondance, Paris, 1963

Wohlstandfur Alle, Ecson Taschen Buch Verlag, Dusseldorf, 1990 Eucken, W.: Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus, Weltwirtschaftliches Archiv, 1932
Die Uberwindung des Historjsmus, Schmollers Jahrbuch, 1938
Nationalokonomie, wozu? în Jahrbuch fur Nationalokonomie und Statistik, 1940
Wettbewerb als Grundprinzip der Wirtschaftsverfassung, în "Schriften der Akademie fur deutsches Recht", 1942
Die zeitliche Lenkung des Wirtschaftsprozesses und der Aufbau der Wirtschaftsordnungen, în Jahrbuch fur Nationalokonomie und Statistik, 1943
Die soziale Frage, în Synopsis, Festgabe fur A. Weber, Bâle-Heidelberg, 1948
Das ordnungspolitische Problem, Ordo 1,1948
Die Weltbewersordnung und ihre Verwirklichung.Ordo II, 1949
Die Grundlagen der Nationalokonomie, ediţia a 6-a, Berlin, 1950
Die Grundsâtze der Wirtschaftspolitik, Bern-Tubingen, 1952
Grossmann-Doerth, H.: -Selbstgeschaffenes RechtderWirtschaft, 1933
Miiller-Ârmack, A.: - Genealogie der Wirtschaftsstile, Stuttgart, 1941
- Die Wirtschaftslenkung sozial gesehen, Ordo I,1948.
- Stil und Ordnung der sozialen Marktwirtschaft, în Festschrift fur F. Degenfeld, 1952
- "Soziale Marktwirtschaft", Handworterbuch der Sozialwissenschaften Stuttgart, 1956
Ropke, W.: - Staatsinterventionismus, Handworterbuch der. Staatswissenschaften, Jena, 1929
- Civitas Humana, traducerea în franceză; 1946
- Explication economique du monde moderne, traducerea în franceză, 1946
- Muss der Sozialismus kommen? Ordo I, 1948
- Das deutsche Wirtschaftsexperiment; în Vollbeschăftigung, Inflation und Planwirtschaft, Zurich, 1951
R. Listow A.: - Zwischen Kapitalismus und Kommunismus, Ordo II, 1949 Divers: - Vollbeschăftigung, Inflation, Planwirtschaft, Hrsg. von A.
Hunold, Zurich, 1953, contribuţiile lui FA. von Hayek, W. Ropke,
Rustow, J. Rueff, L. Erhard, F.W. Meyer, C. Motteli, E. Welter Divers: Wirtschaftsfragen der freien Welt, Hrsg. von E. von Beckrath, F.W. Meyer, A. Muller-Armack,Frankfurt, 1951
Manoilescu, Mihail: Forţele naţionale productive şi comerţul exterior. Teoria protecţionismului şi schimbului internaţional, Editura Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1986
Pohoaţă, I.: Doctrine economice universale, Iaşi, 1993
Sava, Sorica: Eseu asupra tipologiei economiilor de piaţă contemporană, Revista Română de Economie, Anul II, voi. 2, Nr. 1-2/1992
Suta-Selejan, Sultana: Doctrine şi curente în gândirea economică modernă contemporană, 1994
*** Anuarul Centrului de Cercetări economice "Gheorghe Zâne" Iaşi, Tomul 3, Editura Academiei Române, 1994

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 7/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

O OGLINDĂ A ÎNTREGII PROBLEMATICI ECONOMICE A TRANZIŢIEI UNEI ŢĂRI

- Relaţiile economice externe ale Republicii Moldova: afirmare şi perspective -

Autor: Prof. dr. Dumitru Moldovan
ASE - Chişinău
Comentariu: Prof. dr. Nicolae Belii

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. TREI CARACTERISTICI DOMINANTE ALE LUCRĂRII 175
2. DESCHIDEREA ŢĂRII SPRE EXTERIOR 176
3. CORELAŢIA DINTRE ECONOMIA MONDIALĂ ŞI ECONOMIILE NAŢIONALE 179
4. POTENŢIALUL INTEGRATOR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN ECONOMIA MONDIALĂ 182
5. NIVELUL ŞI STRUCTURA ECONOMIEI NAŢIONALE 184
6. COMERŢUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA: POARTĂ A PROSPERITĂŢII SAU A SĂRĂCIEI? 189
7. INVESTIŢIILE DE CAPITAL STRĂIN ÎN REPUBLICA MOLDOVA..... 195
8. ASISTENŢA ECONOMICĂ EXTERNĂ 197

"Dacă nu din experienţă proprie, cel puţin din empatie, oricine îşi dă seama de satisfacţia unică în felul ei pe care un autor o simte când vreuna din încercările lui vede lumina tiparului" fi cităm pe marele nostru economist, Nicholas Georgescu-Roegen nu pentru a ne acoperi afirmaţia cu autoritatea lui ştiinţifică, ci pentru că exprimă un mare adevăr, pe cât de elementar, pe atât de general. Nu avem motive să credem că autorul lucrării, pe care o recenzăm aici, ar face excepţie de la această regulă. O asemenea satisfacţie este atât de firesc umană, încât este greu de gândit că cine se încumetă să scrie o lucrare o face nu pentru publicat, ci pentru a zăcea în sertar.

Pentru noi însă publicarea unei lucrări în Republica Moldova şi semnalarea apariţiei sale are o semnificaţie mult mai largă decât satisfacţia personală a autorului.

În primul rând, fiindcă reprezintă o contribuţie meritorie la formarea gândirii economice proprii a Republicii Moldova. Vorbim anume deformarea unei asemenea gândiri pentru faptul că înainte de eliberarea naţională ea pur şi simplu nu putea exista. Singura gândire care circula şi domina în întregul imperiu era cea care emana de la Moscova. Or, după eliberare, odată cu formarea sa statală, Republica Moldova avea şi continuă să aibă nevoie să-şi creeze nu numai o economie independentă, ci şi o spiritualitate proprie, corespunzătoare aspiraţiilor sale etnice şi istorice. O ramură principală a acestei spiritualităţi o constituie şi gândirea economică. Coagularea statală a Republicii Moldova are nevoie de cât mai multe creaţii spirituale, inclusiv în domeniul economic. Privim lucrarea pe care o prezentăm aici, în primul rând, din acest punct de vedere.

În al doilea rând, deoarece o nouă lucrare când vine să îmbogăţească literatura economică în curs de formare a Republicii Moldova, poate fi considerată o contribuţie la progresul întregii gândiri economice româneşti, generată de draconica tranziţie pe care o parcurg astăzi cele două ţări surori. Ne luăm îngăduinţa să subliniem acest aspect fără să fi cerut acordul prealabil al autorului, atât din respect pentru adevăr, cât şi din nevoia de a sublinia că este inadmisibil ca în bibliografiile noastre - indicate studenţilor sau în lucrările de specialitate - să lipsească economiştii moldoveni de peste Prut.

În al treilea rând, se ştie că destinul unei lucrări este hotărât de capacitatea ei de a genera interes şi satisfacţie ştiinţifică pi rândul marelui public consumator de literatură şi informaţie economică. Orice lucrare valorează atât cât valorează şi ideile care o însufleţesc. Există însă idei şi idei: unele - cum spunea un alt mare învăţat al nostru, Nicolae Iorga - strălucesc ca stelele, altele sunt ca licuricii. Publicul cititor, ca şi marinarii pe întinsul apelor, se orientează după stele. După stele se iau şi editorii când publică o carte. Prin însuşi faptul publicării, lucrarea capătă, prin fertilitatea ideilor sale, un certificat care îi legitimează libera intrare în circuitul opiniei publice. Or, tocmai această opinie a publicului cititor este instanţa supremă care poate atesta utilitatea socială a lucrării. Publicul cititor al lucrării prof. Dumitru Moldovan este foarte

larg: el se află în întregul spaţiu românesc din stânga şi dreapta Prutului. Practic toată lumea este interesată - şi anume în mod vital - să cunoască mersul economiei, căci de acest mers, bun sau rău, depinde şi modul său de viaţă. Autorul vine în întâmpinarea acestui interes descoperind, dincolo de hăţişul aparenţelor în structurile de profunzime ale realităţilor, adevărurile care pun în mişcare evenimentele economice. Este, pentru autor, o problemă de stele" şi nu de licurici" să descopere aceste adevăruri. Privite din unghiul gnoseologic, ele cuprind în sine nu numai o explicaţie cauzală a actualelor stări de lucruri extrem de precare din economie, dar şi o îndrumare pentru viitor.

Lucrarea analizează, după cum anunţă însuşi titlul ei, relaţiile economice externe ale Republicii Moldova din perioada 1990-1996. Se ştie că, din diverse motive, aceste relaţii constituie segmentul cel mai complex, dar şi cel mai vulnerabil al noilor evoluţii social-economice. Impactul lor este enorm, poate chiar determinant. De aceea, autorul, abordând relaţiile amintite, face de fapt o analiză a întregii evoluţii economice a ţării din perioada arătată. Gândind în acest mod lucrarea, autorul i-a structurat tematica în jurul următoarelor cinci probleme mari: 1. Racordarea economiilor în tranziţie la mediul economic internaţional; 2. Potenţialul economic al Republicii Moldova privit din perspectiva integrării în economia mondială; 3. Comerţul exterior al Republicii Moldova: poartă a prosperităţii sau a sărăciei?; 4. Investiţiile de capital străine în economia Republicii Moldova; şi 5. Asistenţa economică externă.

1. TREI CARACTERISTICI DOMINANTE ALE LUCRĂRII

Există cel puţin trei caracteristici mai semnificative ale lucrării. **În primul rând,** ea îmbină demersul cercetării cu cel didactic. Fiind profesor de relaţii economice internaţionale la ASE-Chişinău, dl. Dumitru Moldovan avea nevoie de o asemenea abordare pentru ca lucrarea să folosească şi la instruirea de specialitate a studenţilor săi. **În al doilea rând,** lucrarea are un pronunţat caracter critic faţă de rezultatele de până acum ale tranziţiei. Deseori foarte acidă, această critică este motivată tocmai de caracterul dramatic al acestor rezultate. Să amintim câteva dintre ele: divizarea integrităţii teritoriale şi economice a ţării prin secesiunea Transnistriei şi Găgăuziei; căderea producţiei naţionale (PIB-ul) la 35% în 1996 faţă de 1989, din care cauză ţara este aruncată de pe locul 34 în ierarhia dezvoltării economice mondiale din 1991 pe locul 98 în 1996; salariul mediu lunar pe economie a scăzut la cea. 160 lei, adică 30 dolari (la cursul din iunie 1996); peste 52% din populaţie are un venit mediu lunar de numai 72 lei (cea. 16 dolari SUA), în timp ce venitul minim necesar ar fi de 210 lei lunar; întârzieri enorme în plata salariilor şi pensiilor; deteriorarea consumului alimentar al populaţiei etc. Critica autorului este severă, însă dreaptă. **În al treilea rând,** lucrarea are o largă bază documentară şi informaţională teoretică şi faptică. Nu putem încheia acest aspect fără a arăta că autorul, ca orice moldovean care se respectă, foloseşte cu iscusinţă ironia şi metafora, înviorând stilul şi sporind astfel atractivitatea lecturii.

2. DESCHIDEREA ŢĂRII SPRE EXTERIOR

Lucrarea debutează cu o succintă analiză a deschiderii Republicii Moldova spre restul lumii. Fiindcă deschiderea economică externă a ţării este de dată recentă, reţinem din această analiză, că a început să fie organizată după obţinerea independenţei politice din august 1991. Anterior, cât timp a fost în cadrul Uniunii Sovietice, ţara nu avea şi nici nu putea să aibă relaţii economice externe propriu-zise, nici cu lumea occidentală, nici chiar cu fostele republici unionale, fiindcă era parte dintr-un întreg, în care totul era dirijat de la centrul unic de comandă, anume de la Moscova. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, reţinem că organizarea relaţiilor economice externe a avut un caracter convulsiv. De altfel întregul proces al cuceririi independenţei faţă de Moscova, fiind o veritabilă revoluţie, nu putea fi o şosea gata asfaltată, parcursă fără convulsiuni. Or, stabilirea relaţiilor economice externe de către noul stat independent, constituind o parte a acestei revoluţii, nu putea fi decât tot convulsivă. Dramatic însă este faptul că acest caracter continuă să supravieţuiască şi astăzi, afectând întreaga dezvoltare social-economică a ţării.

Cu toate greutăţile mari pe care le întâmpină, plaja relaţiilor economice externe ale Republicii Moldova cunoaşte în prezent o tendinţă de aşezare şi diversificare. Astfel, Republica Moldova are astăzi, după datele autorului, relaţii economice cu peste 90 de state; relaţii care cuprind, pe lângă clasicul comerţ exterior vizibil şi invizibil şi asemenea forme ca: investiţiile străine de capital; fluxul unei părţi a forţei de muncă (sute de mii de cetăţeni lucrează în străinătate) şi plăţile curente implicate de acesta; fluxul turismului şi asistenţa economică externă. Fără îndoială că o asemenea evoluţie se înscrie printre tendinţele favorabile ale ţării.

Aprecierea autorului că Republica Moldova este o ţară cu “piaţă internă mică şi cu resurse naturale limitate pipăie" două dintre marile realităţi ale ţării sale; regretăm că n-a dezvoltat aceste două probleme cruciale pentru viitorul ţării. În orice caz, concluziile pe care le deduce din aceste premise pot sta cu cinste la temelia oricărei strategii de dezvoltare a ţârii. Avem în vedere cel puţin două dintre aceste concluzii: a) că Republica Moldova este într-o măsură foarte mare dependentă de factorul extern atât în privinţa importării resurselor energetice şi a materiei prime, cât şi a pătrunderii pe pieţe străine şi b) că din cauza acestei dependenţe prosperitatea economică şi bunăstarea materială a populaţiei depind totalmente de caracterul şi eficienţa relaţiilor sale economice cu restul lumii".

Sunt gloanţe drept în ţintă şi observaţiile sale că relaţiile economice internaţionale, deşi s-au aflat la temelia progresului general al umanităţii, nu sunt nici neutre nici echitabile prin sine înseşi. Valorificându-le cu pricepere,

unele ţări au devenit mai bogate şi mai puternice, altele însă s-au ruinat, au sărăcit cu totul" Fără îndoială că autorul are aici dreptate, dar nu totală. Inegalităţile economice dintre ţări, mari, şi care se adâncesc continuu, nu sunt numai rezultatul ştiinţei sau neştiinţei de a valorifica potenţele de performanţă ale acestor relaţii. Pentru a folosi aceste potenţe o ţară trebuie nu numai să ştie, dar să şi poată realiza ceea ce ştie. Faptul însă presupune mari investiţii de capital, cu atât mai mari cu cât ţara este mai slab dezvoltată. O asemenea precizare însă nu anulează cu nimic veridicitatea aprecierii autorului, amintită mai sus. Oricum, cred că în locul câtorva afirmaţii chiar judicioase, ar fi fost utilă o discuţie mai largă şi mai aşezată despre factorii interni şi externi atât ai creşterii economice, cât şi ai diminuării sau chiar ai lichidării decalajelor economice dintre ţări, despre experienţele istorice existente în acest sens şi învăţămintele acestora, unele dintre ele fiind valabile şi pentru Republica Moldova, România etc.

Tot aşa, “în trecere" autorul antamează şi alte mari probleme ale dezvoltării actuale a Republicii Moldova. Ne referim la aprecierea că tranziţia nu garantează necondiţionat nici unei ţări exsocialiste prosperitate şi ascensiune economico-socială, că pericolul de a ajunge mai rău continuă să le ameninţe, că liberalizarea comerţului exterior este însoţită de jaf de mare amploare, că se deteriorează conştiinţa şi comportamentul civic al oamenilor etc. Sunt semnificative în acest sens - ca să nu spunem că sunt zguduitoare - datele invocate de autor prin care se ilustrează, citându-l pe expreşedintele Mircea Snegur că la noi se face tot posibilul ca ţara să fie prădată" Este dur şi foarte dureros, dar, din păcate, acesta este diagnosticul. Iar faptul că jaful prin comerţul exterior are loc şi în alte ţări exsocialiste nu poate fi o consolare.

Punând costurile tranziţiei ţării în legătură directă de gradul său de închidere şi izolare faţă de exterior, autorul apreciază că URSS a fost cea mai închisă şi izolată ţară din lume. În fond, este vorba aici de cunoscuta problemă a autarhiei economice naţionale, dăunătoare, uneori până la autoasfixiere, pentru orice ţâră, indiferent de mărimea şi nivelul său de dezvoltare. Colosul sovietic nu putea face excepţie de la această legitate. Formulând această teză autorul chiar dacă nu stoarce din ea întreaga sevă de învăţăminte, are dreptate fiindcă este călare pe adevăr. Nu îi dăm însă deloc dreptate în cazul altei teze şi anume că la temelia ţărilor socialiste se afla nu atât intenţia URSS de a le menţine în sfera sa de influenţă, cât caracterul economiilor de comandă, care nu permitea stabilirea relaţiilor economice decât în cadrul unui bloc de economii similare" Aşadar, spus mai simplu, nu URSS, ci sistemul său ca atare era de vină pentru izolarea autarhică în discuţie. Credem că, în această privinţă, autorul poate fi interogat atât de către ştiinţă, cât şi de către istoria faptelor reale. Mai întâi, pentru că sistemul rusesc de socialism nu a căzut din ceruri pe capul oamenilor, ci a fost creat de însăşi URSS, mai exact de Rusia în haină socialistă. Aşa stând lucrurile, putem oare separa sistemul de

autorul lui? Este clar că nici o logică nu poate justifica această separare. Apoi, nu trebuie să uităm că tendinţa de a-şi extinde sfera de dominaţie şi de a menţine izolată această sferă de influenţele celorlalte forţe politice internaţionale este o tendinţă ancestrală a Rusiei, indiferent de haina ei ţaristă, pravoslavnică sau socialistă, îmbrăcată la un moment dat în istoria sa. Este o tendinţă exprimată cu atâta francheţe, chiar brutal de sincer şi direct, în vestitul Testament al lui Petru cel Mare, al cărui mesaj de extindere continuă a dominaţiei Rusiei este confirmat de întreaga sa istorie, de la eliberarea de sub hanii tătari (1480) şi până astăzi. În fine, nu avem dreptul la amnezie nici în legătură cu înţelegerile de la Yalta şi Postdam, când s-au împărţit zonele de influenţă între învingătorii celui de-al doilea război mondial, cu care ocazie URSS a fost gratulată de mai marii Occidentului cu o nouă parcelă europeană pe care să-şi extindă dominaţia. Nici pe această parcelă socialismul nu a căzut din cer, ci a fost adus de armata sovietică, însoţită de mari cohorte de consilieri. Iată, aşadar, doar câteva argumente care ne îndreptăţesc să apreciem că, urmărind să-şi păstreze cât mai coezivă zona de influenţă, URSS este primul şi cel mai important vinovat de izolarea amintită de restul lumii, în calitate de autor al sistemului şi exportat şi peste graniţă.

3. CORELAŢIA DINTRE ECONOMIA MONDIALĂ SI ECONOMIILE NAŢIONALE

Economia mondială contemporană, prin trăsăturile sale specifice şi căile de influenţare a economiilor naţionale, constituie un alt bloc de probleme cercetate de autor în lucrarea sa. Pe un spaţiu extrem de mic dar foarte dens populat cu idei autorul reţine câteva probleme şi tendinţe care, prin importanţa lor, pot fiecare să facă obiectul unei lucrări de sine stătătoare. Astfel:

a. în actuala economie mondială autorul identifică două tendinţe fundamentale: pe de o parte, crearea de noi state independente, suverane, proces care are la bază destrămarea sistemului colonial, dizolvarea URSS, a Iugoslaviei şi Cehoslovaciei etc. Formarea statală a Republicii Moldova se încadrează în acest mare curent, fiind deci un proces firesc; pe de altă parte, este tendinţa de integrare a statelor în organizaţii economice de diferite tipuri;
b. în lumina acestor tendinţe, autorul apreciază că tina din marile priorităţi pe plan extern ale Republicii Moldova o constituie integrarea (mai exact reintegrarea) ei în economia mondială; în lumea contemporană nu poţi fi izolat, singur, dar nici să pluteşti în două luntrii. Trebuie neapărat să aderi la o anumită grupare de state, pentru noi, de preferinţă, la Uniunea Europeană, rămânând totodată în bune relaţii cu toate ţările CSI";
c. în economia mondială contemporană lumea continuă să rămână polarizată, divizată, în ţări foarte bogate şi în ţări foarte sărace, decalajul dintre cele două extreme aprofundându-se. Prin urmare, economia mondială "spre care ne îndreptăm nu este o societate de binefacere" ea oferă doar şansa, posibilitatea de a lupta pentru o dezvoltare mai rapidă" Subscriem la concluzia autorului că lumea contemporană, ca niciodată atât de rapid, poate favoriza ascensiunea şi succesul unei economii naţionale, dar tot atât de uşor o poate aduce la sapă de lemn";
d. schimbarea raportului dintre creşterea economică şi consumul de resurse, în sensul micşorării considerabile a cantităţii de materie primă şi energie pentru confecţionarea unei cantităţi de produs, constituie o altă mare problemă, totodată şi trăsătura deosebit de importantă a economiei mondiale contemporane. Prin câteva date statistice semnificative, autorul ilustrează această tendinţă 'scurt şi concis" apreciind-o totodată ca pe o mare cucerire a geniului uman. Nu fără să uite însă că 'din păcate această realizarea însemnată a geniului uman nu a putut fi aplicată şi la economiile ţărilor socialiste. Din această cauză, în Moldova, ca de altfel şi în alte foste republici

unionale, consumul de energie şi de materii prime rămâne a fi astăzi poate cel mai mare din lume" într-adevăr, la capitolul privind eficienţa consumului de energie, datele din Atlasul Băncii Mondiale (1995, p. 18-19) indică în cazul Republicii Moldova 0,6 $ PIB/kg echivalent petrol faţă de 9,5 $ în Elveţia, 8,2 $ în Japonia, 5,5-5,7 $ în Germania şi Franţa etc., în context, autorul apreciază că, în trecut, când Republica Moldova aparţinea de URSS, resursele energetice procurate 'din Rusia la preţuri mai mici decât cele mondiale ne-au făcut mai bogaţi, în acelaşi timp aceasta a dăunat viitorului nostru economic'.' Paradoxal, dar petrolul, metalul, bumbacul etc. mai ieftine au fost un bine care ne-a adus mai mult rău" fiindcă ne-au îndepărtat pentru multe decenii de ţările dezvoltate".

Actualmente, conchide autorul în comentarea problemei din prima parte a lucrării sale, situaţia din Moldova continuă să se înrăutăţească, însoţită de o bruscă şi dureroasă diferenţiere materială, care este un adevărat jaf - în temei legalizat şi înfăptuit de o tagmă de businessman - bişniţari, bancheri, directori de întreprinderi şi unităţi comerciale, de pseudopatrioţi cu înalte funcţii de stat. Continuăm să ne târâm în tăcere prin mocirla unei economii a jafului dominată de principiul <cine poate oase roade> ..., străină şi tradiţiilor şi intereselor naţionale, precum şi bunului simţ". S-ar părea, pentru cei neavizaţi, că mesajul autorului este prea critic şi prea tensionat de indignare. Pentru cei avizaţi însă am zice că acest mesaj, departe de a fi exagerat, nici nu reflectă întregul adevăr pe care îl cuprinde actuala răvăşire a economiei şi societăţii Republicii Moldova. Este totuşi de bun augur că, pe lângă multele şi dureroasele neajunsuri, autorul întrezăreşte şi lăstarii viitoarelor structuri capabile să genereze mult râvnita prosperitate. Credem că, aceşti lăstari ai viitorului meritau să fie nu numai doar afirmaţi, ci şi dezvoltaţi puţin, arătându-li-se potentele de performanţă. Credem că prezenţa lor, mai ales în domeniul legislaţiei este indiscutabilă. Cum indiscutabilă este şi posibilitatea cuprinderii în sânul lor atât a binelui, cât şi a răului care le frânează potenţialul de creaţie competitivă.

Credem, de asemenea, că această primă parte a lucrării este atât de importantă, încât orice presiune a spaţiului şi a dorinţei de a trece mai repede la tematica propriu-zisă a lucrării nu trebuie s-o lipsească de prezenţa necesară a unor concepte şi probleme indispensabile înţelegerii a înseşi relaţiilor economice externe mai ales de către studenţi. Ne îngăduim să sugerăm autorului, pentru viitoarea ediţie a lucrării, câteva dintre acestea:

1. Circumscrierea mai atentă a conţinutului conceptual al economiei mondiale, ca ansamblu unitar în diversitate a economiilor naţionale, al pieţelor internaţionale şi al interdependenţelor economice care leagă între ele ţările. Alături de trăsături şi tendinţe, dintre care o parte sunt deja prezente în lucrare, economia mondială se caracterizează de asemenea prin legităţi, structuri şi mecanisme proprii care o pun în

mişcare. Problemele globale ale omenirii, tendinţa spre independenţă şi suveranitate naţională prin interdependenţa internaţională, deteriorarea raporturilor de schimb, creşterea deschiderii economice externe a ţărilor şi conectarea creşterii lor economice la sursele internaţionale, accentuarea tendinţelor monopoliste supranaţionale, redistribuirea pieţelor internaţionale etc.;

2. Circuitul economic mondial, ca expresie integrată a diverselor relaţii economice dintre ţări constituie un alt concept necesar a fi prezent în lucrare. Este util mai ales pentru nevoile didactice descrierea structurilor acestui circuit: a) comerţul exterior de mărfuri şi comerţul invizibil (turism, transport, credite etc); marile fluxuri financiare şi orientarea lor spre diversele zone ale economiei mondiale; circulaţia tehnologiei şi a informaţiei ştiinţifice între ţări; specializarea şi cooperarea economică internaţională a ţărilor, ca forme avansate ale circuitului economic mondial; asistenţa în domeniul ştiinţei şi învăţământului etc.;
3. Principalele organizaţii şi organisme economice şi financiare cu vocaţie mondială şi internaţională din sistemul ONU şi alte sisteme: financiar, comerţ, cooperare şi dezvoltare etc;
4. Marile organizaţii integraţioniste internaţionale, cu accent pe Uniunea Europeană către care se îndreaptă şi Republica Moldova;
5. În încheierea acestei prime părţi, am vedea un segment cu participarea ţării la principalele organizaţii şi organisme internaţionale, fie ca membru sau asociat, fie ca observator, inclusiv în Zona de Cooperare Economică în Bazinul Mării Negre la care participă ca membru fondator.

4. POTENŢIALUL INTEGRATOR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

În partea a doua a lucrării, autorul analizează potenţialul economic al ţării din perspectiva integrării în economia mondială. Şi în acest cadru de preocupări problemele ridicate sunt de importanţă covârşitoare, atât pe planul teoriei şi experienţei istorice în general, cât şi sub aspectul practic, particularizat la cazul Republicii Moldova.

Una din aceste probleme este raportul dintre dotarea ţărilor cu factori de producţie şi specializarea lor internaţională, cantonată de autor pe ideea costurilor comparative şi a avantajelor relative. Credem că importanţa deosebită a problemei ar justifica o extindere a tratării ei, începând cu D.Ricardo şi continuând apoi cu toţi cei care au dezvoltat această teorie până astăzi. În orice caz, din această discuţie nu pot lipsi contribuţiile aduse de G. Haberler, R. Prebish, W. Leontief, ca şi marile dezbateri - în sprijinul liberalismului sau a protecţionismului - din cadrul UNCTAD, WTO, FAO etc.

Teoria dotării cu factori de producţie şi participarea la comerţul mondial este coborâtă de autor pe planul concretului în Republica Moldova. Din comentariul său cu privire la resursele naturale şi potenţialul economic al ţării rezultă că aceasta este mai bine înzestrată doar cu asemenea factori de producţie ca: teren agricol, materiale de construcţie şi forţă de muncă.

Materialele de construcţie sunt singurul sector de producţie bazat în întregime pe resurse naturale locale. Dar, după cum constată şi autorul 'deşi foarte importante pentru economie, aceste resurse influenţează prea puţin potenţialul de export al Moldovei" într-adevăr, în 1991-1995, produsele asigurate din aceste resurse au avut o pondere de 0,7-2% din export, fiind constituite mai ales din: ciment, sticlă, ceramică, foi de azbest, articole din beton, toate mari consumatoare de energie.

Este categoric dramatică slaba înzestrare a Republicii Moldova cu resurse energetice. Din resurse proprii se pot asigura doar două procente din necesarul de energie, restul trebuie importat: cărbunii din Ucraina, petrolul şi gazele din Rusia. Se apreciază că ţara ar avea ceva zăcăminte de petrol (după unii 5 mii.tone, după alţii 25 mii.tone) de gaze şi cărbuni, toate situate în sudul ţării (la Enichioi, Văleni, Victoria, Etulia, Cismichioi), dar încă nevalorificate. Şi chiar dacă ar fi valorificate, aceste resurse rămân în continuare reduse şi nu exclud apelarea la importuri.

Resursele de apă constituie un alt capitol important al zestrei naturale a Republicii Moldova. Nu discutăm aici despre importanţa vitală a apei în întreaga existenţă şi activitate a omului fiindcă acest lucru face parte din adevărurile evidente şi nu au nevoie să fie demonstrate. În genere, sunt trei categorii mari de nevoi de apă; nevoi casnice, nevoi de producţie, mai ales în

industrie şi agricultură, şi nevoi de transport şi energetice. Gradul de satisfacere a lor are, în toate cazurile, legătură directă cu productivitatea muncii, costul producţiei şi eventualele" avantaje relative în relaţiile economice externe. Republica Moldova are un stoc anual de apă de 2820 m.c./locuitor/an, faţă de 4910 m.c. media europeană (şi 12640 m.c. media planetară). Republica Moldova, ca de altfel şi România împreună cu Peninsula Balcanică, Iberică, stepele Ungariei şi Crimeea fac parte din zonele cele mai slab înzestrate cu resurse de apă. Din stocul de care dispune, Republica Moldova captează circa 30-32%. În 1990 s-au captat 890 m.c./locuitor/an, după care volumul său a scăzut continuu, ajungând la 600 m.c./locuitor/an în 1994. Din stocul de apă captat, cam 10% se foloseşte în utilizări casnice, 28-30% în agricultură, mai ales pentru irigaţii (cea. 300 mii ha) şi cea. 55% pentru nevoile industriei şi celorlalte ramuri neagricole. Pe fondul general al insuficienţei resurselor de apă ale Republicii Moldova, nevoile hidroenergetice şi irigaţiile sunt cele mai afectate. Nu trebuie argumente că, de pildă, irigaţiile absolut necesare mai ales în sudul ţării (unde scurgerea medie specifică este de doar 0,2 l/sec. la km , faţă de 1,5 l în nordul ţării, respectiv 9,7 l acelaşi indicator ca medie europeană) sunt un factor vital pentru obţinerea unor producţii agricole ridicate, necesare atât pentru nevoile interne, cât şi pentru export. Cam în aceiaşi termeni se pune problema apei şi pentru industria alimentară, ramură printre cele mai prezente în exporturile ţării.

Pământul agricol constituie indiscutabil cea mai mare bogăţie a Republicii Moldova. După autor - şi nu avem motive să nu îl credem - acest pământ era, la sfârşitul celui de-al doilea război mondial, printre cele mai fertile din Europa. După aceea însă, datorită exploatării neraţionale, el şi-a redus fertilitatea naturală la 25% (apreciată prin reducerea cantităţii de humus la o pătrime). Dar chiar şi în aceste condiţii, terenul agricol continuă să reprezinte temelia generală a economiei şi societăţii. Din aceste motive credem că el merita în lucrare dacă nu o analiză, măcar o referire mai cuprinzătoare, mai ales din perspectiva impactului produselor sale asupra relaţiilor economice externe. La fel se pune şi problema fondului silvic al ţării, fond care, deşi lipsit de preţioasele conifere (fiindcă teritoriul Republicii Moldova nu depăşeşte, ca altitudine, 429 m) şi mai slab productiv ca masă lemnoasă la ha poate constitui baza unor importante exporturi de materiale de construcţie, mobilă, parchete şi altele.

Din analiza dotării Republicii Moldova cu resurse naturale trebuie reţinute cel puţin două concluzii fundamentale. Pe de o parte, absenţa resurselor energetice şi metalifere, care impune necesitatea unor mari importuri pentru a alimenta activităţile industriale. Pe de altă parte, resursele naturale existente mai abundent - resursele agricole, silvicole şi materialele de construcţie - permit dezvoltarea de activităţi economice care pot asigura nevoile interne, scutind astfel ţara de importurile produselor respective şi permiţând organizarea unor producţii specializate pentru export.

5. NIVELUL ŞI STRUCTURA ECONOMIEI NAŢIONALE

Definirea nivelului de dezvoltare economică a ţării, caracterizarea structurii de ramură a producţiei naţionale şi aprecierea potenţialului de performanţă a acesteia constituie un fel de ax central al întregii lucrări. Deşi strâns legate între ele prin relaţii de determinare cauzală, dar şi prin conexiune inversă, aceste laturi fundamentale ale procesului economic au fiecare o problematică specifică extrem de complexă. Din păcate şi în acest caz, autorul, probabil din motive de spaţiu, le tratează extrem de succint, uneori chiar tip pastilă. Esenţa lucrurilor însă nu este scăpată din vedere.

De o complexitate deosebită, teoretică şi metodologică, este problema determinării nivelului de dezvoltare economică şi compararea lui internaţională. În acest caz, autorul se mulţumeşte doar să prezinte diversele surse statistice care, deşi toate se bucură de autoritate ştiinţifică, prezintă date foarte diferite, uneori chiar contradictorii. De fapt, sunt două abordări fundamentale ale comparaţiilor internaţionale ale nivelurilor economice: determinarea acestora după paritatea puterii de cumpărare a preţurilor (valutelor) naţionale în raport cu o valută unică şi după cursul de schimb valutar curent (anual sau mediu pe trei ani) al monedei naţionale. După prima metodă, nivelul economic al aceleiaşi ţări este mai mare decât după metoda a doua în cazul ţărilor mai slab dezvoltate şi invers, în cazul ţărilor mai dezvoltate economic. Credem că aceste aspecte meritau a fi menţionate în lucrare, fiind indispensabile pentru explicarea anumitor contradicţii care apar între date. De exemplu, pentru anul 1992 autorul dă drept PIB real pe locuitor 3670 USD după o sursă şi 290 USD după altă sursă.

Autorul prezintă nivelul economic al Republicii Moldova în primul rând după metoda parităţii puterii de cumpărare a valutei naţionale (leu) şi dolar. În 1991 şi 1992, acest nivel (PIB/loc.) indică 3500 USD şi respectiv 3670 USD. Cu o creştere de 4,86%, în timp ce în preţuri constante indicatorul prezintă o diminuare de 29%. Iată, o altă contradicţie care necesită explicaţie. După datele Băncii Mondiale (World Bank Atlas 1995, p.18) PIB-ul/loc. al ţării în 1993 ar fi fost de 1180 USD, în timp ce după datele BERD-ului (Transition Report 1995, p.202) datele indică 354 USD. Pentru anul 1994 acelaşi indicator reprezintă 460 USD după BERD şi 327 USD după programul TACIS.

Tabelul nr. 1
Produsul intern brut pe locuitor după diferite surse
în Republica Moldova comparativ cu România

în USD

Sursele de date	Republica Moldova	România
1. BERD. Raport asupra dezvoltării mondiale, 1995. PIB/loc. după paritatea puterii de cumpărare a valutelor, în 1993	2870	2800
2. Atlasul Băncii Mondiale 1995. PIB/loc. la preţurile pieţei şi rata de schimb valutar în 1993	1885	1120
3. BERD. Raport asupra tranziţiei europene, 1995, PIB/loc. după:		
a) puterea de cumpărare a valutelor în 1993	3210	2910
b) rata anuală de schimb valutar, în 1993	354	1078
4. Forumul Economic Mondial, Geneva. Raport privind apariţia economiilor de piaţă, 1993; PIB/loc, în		
- 1989	215	1449
- 1991	174	1191
5. Uniunea Europeană: Programul TACIS. Serviciul de expertiză european. Tendinţe în economia Moldovei. PIB/loc. În:		
- 1992	290	**X**
- 1993	350	**X**
- 1994	327	**X**
- 1995 (preliminări)	392	**X**

La această largă varietate de aprecieri ale PIB-ului/loc. nu ne rămâne decât să reiterăm aprecierea autorului că, în principiu, 'cu un PIB de 400 dolari de căciulă, o economie luată în ansamblu nu este prea competitivă pe piaţa mondială" Aceasta, în general. În particular însă, anumite produse pot fi competitive.

Structura economiei naţionale constituie o altă idee forţă în caracterizarea stării economice a ţării. În principiu, ea este o condiţie, dar şi un rezultat necesar al nivelului de dezvoltare economică; tot în principiu ea pivotează în jurul ramurilor, subramurilor şi produselor propulsoare de progres. În cazul Republicii Moldova însă, fiind în trecut parte colonială a fostului imperiu, lucrurile se prezintă altfel. Nevoită să servească de-a lungul ultimelor decenii drept teren de experienţe" economice pentru guvernanţii comunişti de la

Moscova, Republica Moldova s-a pomenit în prezent cu o economie deformată, dependentă, cu un potenţial de producţie destul de uzat atât fizic, cât şi moral" Vorbind mai direct, structura economică a ţării a fost modelată de cerinţele de subordonare a ei de către colosul sovietic care dorea fructe, legume, struguri şi băuturi alcoolice. Republica Moldova dispune şi de un sector industrial, dominat mai ales de industria de război şi industria alimentară, aceasta din urmă fiind prezentă cu precădere prin producerea vinurilor şi a conservelor de legume şi fructe (cea. 54-55% în 1994).

Esenţial în discutarea profilului structural al unei economii naţionale este nivelul şi evoluţia corelaţiei industrie-agricultură. În genere, participarea acestor ramuri la formarea PIB-ului, ocuparea forţei de muncă, utilizarea fondurilor fixe de producţie şi constituirea exporturilor caracterizează această corelaţie. Până în 1990, industria depăşea agricultura doar la ponderea ei în PIB; după acest an, agricultura este preponderentă faţă de industrie la toţi aceşti indicatori. Putem afirma, aşadar, că, în trecut, dar mai ales după 1990, **profilul structural al Republicii Moldova a fost şi este acela de ţară agrar-industrială.** Iar dacă luăm în considerare şi industria alimentară, rezultă că, în ansamblul său, **complexul agroindustrial** dispunea de o predominantă mult mai mare: 58,6% produsul social, 54,4% fondurile de producţie 62% din forţa de muncă, 40% din export (1991).

Dinamica economiei naţionale în perioada de tranziţie este marcată de două evoluţii dramatice: a) de o cădere generală a ei extrem de energică şi b) de rupturi fracturate în toate componentele sale. Iată şi câteva date în acest sens: produsul intern brut, indicatorul cel mai sintetic al tuturor activităţilor economice din ţară, a cunoscut o diminuare continuă de cea. 16% în medie anual în anii 1989-1996, nivelul său iniţial reducându-se la 35%; în aceeaşi perioada şi-au redus volumul la 45% producţia industrială şi la 65% producţia agricolă. Datele sunt semnificative prin ele însele. Când o economie naţională cunoaşte o cădere atât de puternică timp de 7 ani, aceasta înseamnă că în interiorul ei, mai ales în segmentul industrial, au loc fenomene de blocaj în toate încheieturile mecanismului său de funcţionare. Autorul, în stilul său succint dar dens analizează pe toate feţele aceste blocaje care au provocat degringoladă economiei. Nu le putem invoca aici pe toate fiindcă ar însemna să repetăm însăşi lucrarea. De aceea, ne vom limita la sublinierea doar a unora dintre ele pe care autorul le circumscrie în contul particularităţilor tranziţiei.

Economia Republicii Moldova continuă starea ei de criză structurală profundă, de lâncezeală şi degringoladă generală. Economia ţării, mai ales industria, era aruncată în urmă cu mai multe decenii, undeva la nivelurile ei de prin 1965-1968. Vor trece ani până să-şi revină, probabil mai mulţi decât se prevăd acum, fiindcă astăzi preocuparea principală a funcţionarilor de stat, dar

mai ales a directorilor de întreprinderi, este privatizarea, toate celelalte probleme economice fiind aruncate de o parte";

Privatizarea - spune autorul - nu poate fi înfăptuită în mod civilizat" fără jaf, delapidări, corupţie, furturi, escrocherii etc.

Odată cu liberalizarea vieţii economice, în om s-a trezit nu numai întreprinzătorul, ci şi instinctul de acaparare din avutul obştesc. Abia după ce va lua sfârşit epoca privatizării, mai bine-zis epoca <banditismului economic>, după ce se va împărţi ceea ce urmează a fi împărţit, după ce blajina şi docila proprietate socialistă îşi va găsi noul ei stăpân - abia atunci noii proprietari se vor întoarce cu faţa spre adevăratele probleme economice: eficienţă, rentabilitate, modernizare, creştere economică etc.

De modul în care se înfăptuieşte privatizarea depinde şi caracterul viitoarei societăţi care se anunţă la capătul tranziţiei. Iniţial - spune autorul - mai multe state, ca Polonia, România şi Ungaria, au declarat că doresc să construiască o economie de piaţă socială. Acelaşi deziderat animă şi Republica Moldova care prevede în Constituţie crearea unei economii de piaţă de orientare socială. Dar, spune autorul, aceste scopuri nobile par a fi deturnate de evoluţiile tranziţiei în cu totul altă direcţie, şi anume spre un capitalism sălbatic, hrăpăreţ, brutal şi indecent;

Tranziţia la economia de piaţă se înfăptuieşte, cel puţin la început, fără clasa capitaliştilor. În toate ţările exsocialiste, deci şi în Republica Moldova, poziţiile cheie din economie erau deţinute, de regulă, de acelaşi grup de persoane, format din nomenclatura de partid şi directorii de întreprindere. Aceşti oameni, asistaţi în unele cazuri şi de elemente criminale, au fost promotorii reformelor economice şi principalii factori ai privatizării" S-a creat astfel o situaţie, unică în felul ei, când în fruntea celor două sectoare - cel privat în formare şi cel socialist în curs de restructurare - s-au pomenit unele şi aceleaşi persoane care ar putea în viitor deveni nucleul clasei capitaliştilor;

Tranziţia este însoţită, între altele, şi de o masivă recrudescenţă a veşnicelor cusururi ale omenirii: corupţia, nepotismul, afacerile ilicite, sabotajul, furtul. Toate generează crima economică, practicată uneori în forme deschise, agresive, alteori însă în forme mai subtile. Deseori, directorii de întreprinderi de stat îşi creează firme private pe numele soţiei, copiilor sau rudelor şi după puţin timp se constată că întreprinderea de stat se atrofiază economico-financiar, iar firma privată înfloreşte miraculos. Alteori se vând mărfuri către anumiţi clienţi cu plata cât mai întârziată, când banii şi-au pierdut o parte din valoare prin inflaţie, se organizează licitaţii publice aranjate, cu participanţi înţeleşi între ei etc. Din păcate, spune autorul, sectorul privat în Republica Moldova a luat naştere în mare măsură, ca o activitate parazitară, ca o formă de privatizare ilicită ... care va continua să paraziteze şi în viitor, dacă nu va fi îndreptat pe calea cea justă".

Încet sau repede, bine sau rău, privatizarea în Republica Moldova se apropie de sfârşit. În 1995 s-a încheiat privatizarea prin bonurile patrimoniale, adică pe gratis, către populaţie; paralel se desfăşoară şi privatizarea prin vânzări pe bani. În 1996 (iulie) au fost deja privatizate: 93% din întreprinderile prelucrătoare de materii prime agricole, 82% din întreprinderile industriei uşoare, 95% din întreprinderile prestatoare de servicii, 33% din întreprinderile de transporturi auto; ca urmare, sectorul privat în industrie a constituit, la jumătatea anului 1996, circa 32%.

6. COMERŢUL EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA: POARTĂ A PROSPERITĂŢII SAU A SĂRĂCIEI?

Autorul cercetează caracterul şi structura comerţului exterior în trei ipostaze istorice: între cele două războaie mondiale când Basarabia făcea parte din România, în perioada sovietică şi după obţinerea independenţei.

Pentru noi, economiştii români este o surpriză plăcută să cunoaştem informaţiile pe care autorul le aduce în această parte a lucrării sale. Sunt trei idei majore toate demne de reţinut. Astfel:

1. Parte componentă a României între cele două războaie mondiale, Basarabia avea legături economice aproape în exclusivitate cu ţările din Europa Centrală şi Occidentală. Practic ea nu întreţinea nici un fel de relaţii economice cu Uniunea Sovietică, mărfurile basarabene fiind competitive pe pieţele din Anglia, Germania, Olanda, Franţa etc.;
2. între anii 1918-1940 economia Moldovei din stânga Prutului nu era orientată doar spre satisfacerea necesităţilor pieţei interne, ea devenea o parte componentă a economiei europene, specializându-se în domeniile în care avea anumite avantaje". Invocând cercetările profesorilor universitari Andrei Cojuhari şi Valeriu Umaneţ, autorul subliniază că: în Basarabia se fabricau maşini şi piese pentru ele, motoare care lucrau cu benzină, existau mori şi se produceau cele mai necesare componente pentru funcţionarea lor. În 1937, în Basarabia funcţionau 21 de întreprinderi metalurgice cu capacitate de 2135 tone";
3. în exportul de fructe românesc. Basarabia deţinea primul loc cu 41,27 la sută; Transilvania - 34,91%; Moldova -15%; Bucovina - 5,09%; Oltenia - 1,74%; Dobrogea 0,03%. Basarabia cultiva aproape jumătate din cele 2,5 milioane tone pâine produse în România ..." Existau, fără îndoială şi alte prestigioase prezenţe ale Basarabiei în comerţul intern şi extern al României. Avem în vedere creşterea animalelor şi produsele acestora, mai ales la bovine şi porcine, fabricarea brânzeturilor şi a vinului etc.

Analiza comerţului exterior din perioada sovietică este marcată de următoarele observaţii:

1. După război, fiind încorporată de URSS, Basarabia, cu teritoriul ciopârţit şi cu noua denumire de RSS Moldovenească, îşi întrerupe legăturile tradiţionale cu Europa Centrală şi Occidentală, văzându-se obligată să se orienteze spre pieţele de desfacere ale Rusiei,

Ucrainei, sau ale altor republici sovietice", începe perioada de izolare de economia mondială, dăunătoare atât Rusiei, cât şi coloniilor sale, răsfăţate cu pompoasa denumire de "republici unionale";

2. În perioada postbelică, specializarea economiei RSS Moldoveneşti pornea nu de la exigenţele economiei mondiale, ci de la necesităţile pieţei unionale. O asemenea specializare însă purta un caracter artificial, impus, având drept scop, ca în cazul tuturor republicilor unionale, realizarea obiectivelor politice şi ideologice ale PCUS;
3. Colaborarea economică cu puternicul său vecin din Est, Rusia, avea - după autor - şi un şir de avantaje incontestabile. Pe de o parte, economia Moldovei era aprovizionată cu resurse energetice şi materie primă la preţuri mult mai mici decât preţurile mondiale" iar pe de altă parte, republica avea pentru mărfurile ruseşti de calitate inferioară o piaţă de desfacere imensă şi stabilă";
4. Evident, avantajele unei asemenea colaborări erau însemnate, în acelaşi timp însă RSS Moldovenească avea şi o serie de dezavantaje. După autor, aceste dezavantaje constau în: a) izolarea republicii de economia mondială; b) dubla dependenţă de Rusia atât în cazul aprovizionării cu materii prime şi resurse energetice, cât şi ca piaţă de desfacere; c) absenţa concurenţei şi competitivităţii deoarece relaţiile dintre RSS Moldovenească şi Rusia se făceau la nivel guvernamental şi nu la nivel de întreprinderi; d) stabilirea centralizată, de la Moscova, a proporţiei în care producţia fabricată în RSS Moldovenească era repartizată pentru consumul intern, pentru piaţa unională şi eventual - cca 3-4% - pentru export în afara URSS;
5. În cadrul Uniunii Sovietice, RSS Moldovenească a fost specializată în producţia agricolă şi individuală alimentară: industria vinurilor, conservelor, zahărului, tutunului, uleiurilor vegetale şi eterice" RSS Moldovenească ocupa, în cadrul Uniunii Sovietice, locul 1 la producţia de struguri şi coniac; locul 2 la vinuri brute şi tutun; locul 3 la vin îmbuteliat, zahăr, conserve şi ulei; locul 4 la producţia de grâu, fructe şi poame. Nu trebuie uitat că în cadrul Uniunii Sovietice, ea ocupa, ca teritoriu, locul al 14-lea (din cele 15 republici unionale şi ultimul loc ca suprafaţă pe locuitor).

Analizând comerţul exterior în perioada sovietică, autorul conchide: a) că în cadrul URSS, beneficiind de resurse energetice şi de materii prime ieftine, precum şi de o piaţă de desfacere imensă şi stabilă, RSS Moldovenească îşi pierduse legăturile economice cu lumea occidentală, iar mărfurile sale au devenit practic necompetitive şi b) că prin dezintegrarea URSS, RSS Moldovenească a avut de pierdut mai mult decât alte republici unionale prin

faptul că volumul comerţului său exterior s-a redus, într-un singur an, 1991, la jumătate.

Dintre diversele unghiuri prin care autorul încearcă să descifreze esenţa evoluţiilor din perioada sovietică, unul credem că mai are nevoie de puţină lumină. Este vorba despre implicaţiile, pe planul avantajelor, ale preţurilor interne ale URSS mai reduse considerabil decât cele mondiale. În legătură cu aceste avantaje ne îngăduim să facem câteva comentarii ca răspuns la întrebarea dacă ele au fost sau nu reale. Mai întâi, este de reţinut că atunci când, între doi parteneri de afaceri, unul îţi vinde mai ieftin, dar îţi şi cumpăra mai ieftin, avantajele de la cumpărare (import) sunt compensate de dezavantajele de la vânzare (export); deci, logic vorbind, nu mai există nici un avantaj. Apoi, dacă în aceste relaţii vinzi mai mult decât cumperi, deci ai din comerţul exterior respectiv sold activ, înseamnă că pierderile din export depăşesc câştigurile din import. La acest fapt se mai poate adăuga unul: că pentru URSS diferenţele faţă de preţurile mondiale la livrările sale către republicile unionale puteau fi, şi ştiu că erau mai mari decât diferenţele respective la aprovizionările sale din republicile respective. Dacă n-ar fi fost aşa, înseamnă că Rusia şi-a creat imperiul sovietic pentru ca prin mecanismul preţurilor să scurgă substanţă economică fără echivalent de la ea spre republicile unionale şi nu invers - de la aceste republici spre puterea centrală. Este clar ca bună ziua că o asemenea ipostază ar fi în afara oricărei logici. Altfel, nu ştiu cum am putea explica imensele cheltuieli făcute anual de Rusia, în numele URSS, pentru înarmare cu cele mai noi şi scumpe creaţii ale ştiinţei în materie, pentru întreţinerea imenselor sale armate care populau întregul teritoriu dintre fosta RDG şi insulele Curile, dintre Murmansk şi micuţa Armenie'! pentru sprijinirea financiară a mişcărilor antiimperialiste din Lumea a Treia şi a partidelor comuniste prosovietice din Occident şi de aiurea; pentru întreţinerea celei mai mari, mai temute şi mai bine puse la punct reţele de informaţii şi spionaj interne şi externe etc. În contextul acestor realităţi nu credem că RSS Moldovenească ar fi putut fi copilul răsfăţat al mamei Rusia, făcând astfel excepţie de la regula de fier a tuturor imperiilor cunoscute de omenire.

După cucerirea independenţei, comerţul exterior al Republicii Moldova capătă noi particularităţi ca urmare a unor importante schimbări atât în evoluţia volumului şi structurii sale, cât şi în repartiţia sa geografică şi pe ţări. Avem în vedere cel puţin trei asemenea particularităţi: a) decorelarea evoluţiei comerţului exterior de evoluţia economiei naţionale; b) schimbarea raportului dintre industrie şi agricultură în exportul ţării şi c) orientarea relaţiilor economice externe şi spre ţările occidentale.

Am arătat că economia Republicii Moldova, începând cu 1990, a intrat pe făgaşul unei căderi continue, astfel încât, în 1996, PIB-ul său a coborât la 35% din nivelul din 1989. Căderea este continuă, cu vârfuri mai acute în unii ani (1991, 1992 şi 1994), pe ansamblu ea realizând un ritm mediu anual de peste

16%. În aceeaşi perioadă industria şi-a redus producţia la 42%, iar agricultura la 64%. În schimb, comerţul exterior al ţării, după o creştere continuă până în 1991 când atinge conjunctura sa cea mai înaltă, în 1992 cunoaşte o cădere bruscă, cu 40% (de la 1738 mii. USD la 1050 mii. USD), ca după aceea să crească an de an, adică invers decât evoluţia de ansamblu a economiei naţionale. În perioada amintită creşterea sa cunoaşte un ritm mediu anual de 4,4%, ajungând în 1995 la 91% din nivelul său din 1991. Evident, este prezentă aici o puternică distorsiune macroeconomică, ceea ce, în final, înseamnă o drastică amputare a consumului populaţiei. Aceasta, pe de o parte.

Pe de altă parte, creşterea comerţului exterior al Republicii Moldova în perioada amintită - 1992-1995 - s-a realizat în condiţiile în care importul a sporit în fiecare an mai repede decât exportul. De aceea, credem că o asemenea creştere seamănă mai degrabă cu o muşcătură de şarpe, fiindcă distorsionează funcţiile fireşti ale comerţului exterior, în loc să fie un comerţ de dezvoltare, el devine un acumulator de datorii externe fără reflexele corespunzătoare pe planul creşterii economice.

Tabelul nr. 2 - Evoluţia comerţului exterior al Republicii Moldova în perioada 1991-1995

- mil.USD -

Anii	Total comerţ exterior	din care:		Soldul + sau -
		Export	Import	
1991	1738	834	904	-70
1992	1050	426	624	-198
1993	1111	483	628	-145
1994	1314	625	706	-81
1995	1586	745	' 841	-99
1991-1995	6799	3113	3703	-590

În perioada analizată, soldul pasiv mediu anual a reprezentat aproape 19% din export. Cumulat, el constituie o datorie externă de 590 mil.USD, care se înscrie printre factorii de instabilitate şi tensionare a întregii economii naţionale.

Deplasările structurale ale comerţului exterior constituie un alt capitol important al evoluţiei sale. Aceste deplasări au semnificaţii diferite în cazul exportului şi importului.

În **cazul exportului,** principala deplasare de ordin structural este schimbarea raportului dintre industrie şi agricultură, în defavoarea industriei, lată şi câteva date: produsele provenite din agricultură (produse alimentare, băuturi alcoolice şi tutun, produse de origine vegetală, animale vii şi produse de origine animală) şi-au sporit ponderea în export de la 46,4% în 1991 la 75,9% în 1995. În

cadrul lor, postul cel mai important îl reprezintă produsele alimentare, băuturile alcoolice şi tutunul, a căror pondere a sporit de la 29,2% la 58,6% în aceeaşi perioadă. În mod corespunzător, şi-au micşorat ponderea produsele industriale (neagricole). În cadrul lor, postul cel mai important îl reprezintă exportul de maşini, aparate şi echipament electric care şi-au redus ponderea de la 15,1% la 7,7%. Pornind de la aceste date rezultă că în cadrul economiei naţionale a Republicii Moldova problema cea mai arzătoare este refacerea industriei şi aducerea produselor sale la un nivel competitiv internaţional.

În schimb, **importul** prezintă un alt tablou al schimbărilor sale structurale. În primul rând, se constată o creştere foarte puternică a ponderii produselor energetice şi a carburanţilor: de la 17,0% în 1991, la 45,5% în 1995; practic, în fiecare an, cam jumătate din export este cheltuit pentru importul de energie şi carburanţi. Şi-au sporit ponderea şi produsele industriei constructoare de maşini: de la 9,3% la 15,2%. În acest caz, este de observat că dacă în 1991 exportul acestor produse reprezenta 15,1% depăşind considerabil importul lor (9,3%), în schimb, în 1995 lucrurile se inversează. Schimbări importante au avut loc şi la celelalte posturi de import: textile, produse chimice, produse agricole.

Nu putem încheia discuţia despre structura importului fără să arătăm că sporirea, ponderii resurselor energetice în cadrul său este doar o sporire valorică, în timp ce fizic volumul lor s-a redus de 4-5 ori, aşa cum se poate vedea din datele de mai jos, prezente în lucrare:

Tabelul nr.3 - Evoluţia importului de combustibili şi a costurilor unitare în Republica Moldova

Anii	Gaze naturale	Gaze lichefiate	Cărbuni	Păcură	Benzină auto	Motorină
1. Cantităţi importate						
	mil.m^3	mii tone	mii tone	mii tone	mii tone	mii tone
1990	3844	146	4525	2515	793	1166
1991	3833	123	3926	1902	596	957
1992	1660	90	2099	1925	239	630
1993	1464	38	1918	841	146	404
1994	1897	46	2445	480	199	229
1995	1761	31	1314	481	277	360
2. Costul unitar, în USD al importurilor						
	1000 m^3	tona	tona	tona	tona	tona
1992	8,9	-	17,3	57,1	833	72,8
1993	37,8	-•	32,1	72,4	130,8	169,2
1994	82,0	-	26,5	92,4	200,9	170,7
1995	49,7	-	29,3	124,7	-	-
1994 pe piaţa Euro	71,0	-	24,0	90,0	200,0	170,0

Gazele şi combustibilii lichizi se importă din Rusia, iar cărbunele din Ucraina. Comparaţiile din 1994 cu preţurile pieţei europene arată că preţurile practicate de Rusia şi Ucraina sunt mai ridicate. Excepţie face gazul natural adus din Rusia care în 1995 a fost mai ieftin cu 30%. În schimb, la ceilalţi combustibili, preţurile din 1995 faţă de 1994 au fost mai mari cu 22% la cărbune şi cu 35% la păcură.

Şi orientarea geografică a comerţului exterior al Republicii Moldova a suferit mutaţii considerabile. Principala schimbare reflectă diminuarea ponderii fostelor republicii ale URSS de la 88,3% în 1987, la 65% în 1995. Creşterea corespunzătoare a ponderii celorlalte ţări - din afara CSI - de la 11,7% la 35% deşi a întâmpinat şi întâmpină multe dificultăţi, mai ales de competitivitate, este totuşi o tendinţă de bun augur, fiindcă, între altele, micşorează dependenţa unilaterală existentă anterior. Sub aspectul volumului primii 10 parteneri de comerţ exterior ai Republicii Moldova sunt: Rusia, Ucraina, România, Germania, Belarus, Bulgaria, Italia, SUA, Austria, Lituania.

Este îmbucurător că Uniunea Europeană şi-a sporit schimburile cu Republica Moldova de la 98,23 milioane USD în 1993 la 201,4 milioane în 1995, iar ca pondere de la 8,8% la 12,6% doar în decurs de 3 ani. În cadrul comerţului său cu Uniunea Europeană, ponderea cea mai mare - 45,5% în 1995 -o deţine Germania, urmată de Italia, Austria, Marea Britanie etc.

Dintre mărfurile exportate în Uniunea Europeană s-au bucurat de o atenţie mai mare: produsele alimentare, sucul de mere concentrat (31,5 milioane USD în 1995); vinul de struguri, căruia i-au găsit gustul mai ales germanii, danezii, olandezii şi englezii; articolele din metale comune; articolele textile şi de îmbrăcăminte etc. La importurile-sale din Uniunea Europeană se întâlnesc mai ales mărfuri ale industriei constructoare de maşini (maşini agricole, utilaj tehnologic etc), produse chimice şi medicamente, confecţii, textile, cereale, seminţe. "Evident - scrie autorul - prin lărgirea legăturilor comerciale cu Uniunea Europeană şi România, Republica Moldova s-a întors cu faţa spre Occident".

După ce analizează potenţialul de export şi import al Republicii Moldova într-o serie de domenii concrete - producţia de vinuri, de legume şi fructe etc. - şi defineşte direcţiile prioritare ale politicii comerciale, autorul se opreşte la alte două probleme mari: investiţiile de capital străin şi asistenţa economico-financiară externă.

7. INVESTIŢIILE DE CAPITAL STRĂIN ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Pornind de la experienţa internaţională postbelică, autorul demonstrează că cele mai mari şanse de a efectua un salt economic le au acele ţări care obţin mai multe "injecţii" de capital străin. Republica Moldova face şi ea eforturi spre a atrage asemenea investiţii din exterior. După datele Băncii Mondiale, până în 1995, volumul cumulat al acestora a ajuns la 86 milioane USD. Este o sumă modestă atât în raport cu nevoile ţării şi cu capacitatea ei de absorbţie, cât şi în raport cu alte ţări de dimensiuni apropiate ei, din fosta URSS. (De pildă, în Estonia aceste investiţii reprezintă 646 mii.USD, Letonia - 323 mii., Azerbaijan 110 mii). Republica Moldova are creat un climat favorabil atragerii investiţiilor străine directe, atât legislativ, cât şi socioeconomic şi politic.

Pe de altă parte, condiţiile speciale ale ţării oferă o serie de avantaje locale, apreciate de autor ca fiind de excepţie, în comparaţie cu alte ţări. Între aceste avantaje sunt amintite: a) dotarea cu o bogată forţă de muncă, atât numeric, cât şi ca instruire profesională şi gata să accepte salarii modeste; b) prezenţa unei concurenţe slabe din partea capitalului intern şi deci, posibilitatea cuceririi rapide a pieţei interne; c) aşezarea geografică la răscrucea drumurilor dintre Vest şi Est, ca şi rata înaltă a profitului în unele ramuri; d) dotarea cu un sol fertil, poate cel mai fertil de pe continent, cu posibilităţi largi deschise atât spre o agricultură eficientă, cât şi spre o industrie alimentară de mare profitabilitate. Aceste avantaje însă sunt umbrite de factori ca: instabilitatea politică, sursele conflictuale din Transnistria şi Găgăuzia, slaba înzestrare a ţării cu infrastructură, slaba cunoaştere a ţării în străinătate, mersul lent al reformelor, prezenţa unor puternice structuri mafiote şi coruptive.

Structura pe state a investiţiilor directe de capital în Republica Moldova avea, în 1995, următoarea configuraţie (din total investiţii): Rusia - 63,8%; Malta - 7,4%; Italia - 7%; Canada - 2,6%, Israel - 2,5% şi alte ţări -15,9%. La 1 aprilie 1996 erau create în Republica Moldova 753 de întreprinderi cu capital străin integral sau în asociere cu cel autohton, din care funcţionau doar 320.

Analiza provenienţei din diferitele state a investiţiilor străine în economia Moldovei prilejuieşte autorului unele constatări nu chiar îmbucurătoare. În 1995, de pildă, doar 21,8 milioane USD proveneau din ţările Occidentale, restul din CSI. "Paradoxal - observă cu amărăciune autorul - în 1995 cel mai solid investitor străin a devenit Rusia, fără a investi real în economia noastră nici un bănuţ. Fiindcă suma enormă de 78 milioane USD vărsată, chipurile, în fondul statutar al Companiei de gaz mixte moldovo-ruse (în urma cărei afaceri, reţelele noastre magistrale de gaz au fost practic cedate Rusiei), în nu este în realitate altceva decât plata efectuată de către Republica Moldova a unei părţi

din datoria pe care o avea faţă de această ţară pentru resursele energetice importate". Cu alte cuvinte, este vorba de o sumă de bani "care sub forma unor întreprinderi industriale dintre cele mai performante, a fost transmisă Rusiei în <proprietate veşnică>, în contul achitării unei părţi a datoriei pentru gaz". Şi întrucât, datoriile Republicii Moldova "faţă de fosta metropolă pentru resursele energetice se acumulează în ritmuri înspăimântătoare, este greu de crezut că acesta a fost ultimul caz de vindere a întreprinderilor noastre Rusiei". Există, fără îndoială şi altă soluţie de a regla datoriile externe provenite din comerţul exterior. Autorul are în vedere, de pildă, transformarea lor în credite "pe termen lung, fără dobândă şi cu o perioadă mare de graţie, aşa cum s-a procedat, de exemplu, cu datoriile pe care le-am avut cu România". Pentru o asemenea soluţie însă nu este suficient să vrea doar Republica Moldova, este nevoie şi de acordul Rusiei.

8. ASISTENŢA ECONOMICĂ EXTERNĂ

Un alt capitol important al lucrării şi implicit, al deschiderii spre exterior a ţării îl constituie asistenţa economică externă. În anii 1990-1996, această asistenţă a îmbrăcat două forme de bază: ajutoare umanitare şi împrumuturi. Dacă primele poartă pecetea solidarităţii umane, sunt nerambursabile, au caracter temporar şi se dau pentru situaţii deosebite (calamităţi naturale de amploare, distrugeri provocate de războaie, crize social-economice deosebite etc.), autorii lor putând fi oricine - de la guverne şi instituţii neguvernamentale, până la persoane fizice -, în schimb, împrumuturile sunt rambursabile, purtătoare de dobândă, au caracter de flux continuu şi vizează, în general, direct sau indirect, dezvoltarea social-economică a ţării.

Analiza făcută de autor fenomenelor generale legate de asistenţa economică externă stă sub semnul a cel puţin trei idei majore:

a. "Niciodată Republica Moldova nu a beneficiat de un ajutor atât de masiv din exterior ca în ultimii trei-patru ani"; "se va discuta încă multă vreme despre impactul lui asupra destinului acestui meleag, dar se va vorbi mai cu seamă despre ... cei care au profitat cel mai mult de pe urma lui";
b. "într-o economie în tranziţie şi atât de <tenebră şi ilicită>, era într-un fel ceva firesc ca în jurul acestui izvor de pricopsire să se înghesuie, ca muştele la miere, tot felul de pungaşi, coţcari, aventurieri cărora puţin le pasă de interesele majore ale statului, naţiunii";
c. "Oricum, aşa sau altfel, prin mărimea şi structura sa, prin modul cum este abordată asistenţa economică externă va influenţa simţitor viitorul Republicii Moldova, devenind una dintre formele principale de integrare a ei în economia mondială".

Observăm că demersul critic al autorului, poate mai tranşant şi mai curajos decât în alte părţi ale lucrării, nu este deloc "spovedania unui învins" în aşteptările sale de avatarurile tranziţiei şi economiei de piaţă. Dimpotrivă, deşi marcat de un puternic simţ participativ nu se lasă sugrumat de subiectivism. Prin acest demers, pornit din elementara responsabilitate civică a omului care nu şi-a pierdut omenia, autorul constată cu obiectivitate adevăruri existente, fără a le accepta în bloc, dar şi fără a le respinge tot în bloc. Conştient că, aşa cum spunea încă Thales din Milet, de unde vine binele, vine şi răul, prof. D. Moldovan regăseşte acest binom antinomic şi în asistenţa economică externă. De aceea, dânsul nu ezită să-i dezavueze necruţător răul - denunţând cu indignare pe toţi potlogarii care se aruncă asupra acestui "izvor de pricopsire", ca muştele la miere - cum nu evită să-i avueze şi binele pe care, dincolo de orice, îl poate aduce viitorului ţării.

În acelaşi timp însă, autorul, deşi foarte conştient de marea necesitate a asistenţei economice externe, nu este deloc encomiastic faţă de aceasta. Şi nu este, fiindcă Occidentul, acordând asistenţa amintită, chiar şi atunci când este vorba de ajutoare umanitare, "îşi urmăreşte propriile interese în această parte a lumii". În susţinerea acestei convingeri, autorul invocă următorii factori: a) precauţia sau poate chiar temerea faţă de eventuala transformare a fostelor state socialiste europene într-o zonă de instabilitate economică, politică şi militară care ar putea să-i readucă la putere pe comunişti; b) dorinţa de a le ajuta pentru ca, în cazul unui conflict global, ţările exsocialiste să devină aliaţi ai Occidentului; c) scoaterea aceloraşi ţări definitiv din zona de influenţă a Rusiei; d) pregătirea ţărilor exsocialiste europene pentru aderarea la structurile euroatlantice.

Condiţiile acordării asistenţei economice externe oferă autorului prilejul de a sublinia şi alte aspecte, bune, dar şi rele. "Este incontestabil - spune dânsul - că asistenţa amintită trebuie calificată drept un fenomen cu precădere pozitiv, ca unică posibilitate de a face faţă gravelor probleme cu care se confruntă ţările în tranziţie. În acelaşi timp însă, autorul ţine să sublinieze, şi nu fără temei, că deseori condiţiile acordării ei sunt foarte dure şi nejustificate". Una dintre aceste condiţii priveşte interpretarea drepturilor omului, politica faţă de opoziţie, pedepse "civilizate" faţă de criminalii de tot felul, tot în numele drepturilor omului. În context, autorul invocă alocuţiunea unui emisar occidental de la tribuna Parlamentului care cerea moldovenilor să fie mai blânzi şi mai îngăduitori faţă de "mult pătimită" şi "mult oprimata" minoritate rusească în Republica Moldova de curând independentă. Nu ştim - în ceea ce ne priveşte - dacă o asemenea cerere exprimată public faţă de blajinul şi răbdătorul moldovean din Basarabia, călcat în picioare tocmai de ruşi timp de peste 170 de ani, trebuie privită ca o naivitate a unui inconştient sau ca o obrăznicie de cea mai curată speţă tupeistă.

Judicioasă ni se pare şi aprecierea că "deseori, o parte prea mare din bugetul asistenţei tehnice revine consultanţilor străini atât în detrimentul experţilor locali, cât şi în cel al ponderii echipamentului tehnic. Mai cu seamă că salariile exagerate ale unor experţi străini (circa 10-15 mii dolari pe lună) nu corespunde nici pe departe competenţei şi contribuţiei lor la prosperitatea economiei moldave".

Uneori, statele sau anumite cercuri financiare străine, propunând credite în condiţii absolut inacceptabile, consideră Republica Moldova ca o pradă. Este cazul unor cercuri turceşti şi greceşti, în comportamentul cărora balcanismul sau bizanteismul de altă dată nu şi-au dat încă ultimul suspin. De pildă, cercuri influente turceşti oferă cu insistenţă Republicii Moldova un credit destul de mare în următoarele condiţii: garantarea lui de către guvernul de la Chişinău, utilizarea lui exclusivă în Găgăuzia cu condiţia ca implementarea să o facă specialiştii turci, utilajul şi materia primă să fie aduse din Turcia şi la preţuri

propuse de furnizorii creditului. O asociaţie de bănci greceşti propune un credit consistent pentru construirea terminalului de la Giurgiuleşti în următoarele condiţii: creditul acordat Republicii Moldova să fie utilizat de greci, utilajul şi alte materiale să fie procurate din Grecia, implementarea lui să se facă de către specialiştii greci şi o parte mare din profitul funcţionării obiectivului să revină întreprinzătorilor greci. În ambele cazuri Guvernul de la Chişinău considerând condiţiile pur şi simplu jefuitoare, s-a menţinut pe o poziţie-corectă, deşi, în viitor nimeni nu ştie ce se mai poate întâmpla.

Şi, fiindcă suntem la exemple concrete, să mai prezentăm unul, invocat de autor. Este vorba de Fondul Monetar Internaţional. Recent, acesta a acordat Republicii Moldova un nou credit, în valoare de 195 milioane USD pentru anii 1996-1998, dar, acţionând în numele liberalizării, nu disponibilizează banii până când pământul nu devine marfă. "Este, spune autorul, o condiţie ieşită din comun". Şi are motive să o aprecieze ca atare, bazat pe următoarele realităţi: ţăranul moldovean este atât de sărac încât nu are nici cu ce cumpăra caiete pentru copiii trimişi la şcoală; liberalizarea vânzării pământului acum înseamnă a favoriza cumpărarea lui de către cei care au bani; au bani însă mai ales cei care au practicat jaful şi corupţia, adică structurile mafiote posesoare a marelui capital privat din ţară. Cu alte cuvinte, FMI, conştient sau nu, se grăbeşte să ajute tocmai aceste structuri care odată ce au concentrat pământul în proprietatea lor pot genera puternice conflicte sociale interne. Am îndrăzni să spunem că liberalizarea circulaţiei pământului este necesară pentru alocarea lui la cei care îl pot folosi mai eficient, dar ea trebuie făcută nu oricum, ci în anumite condiţii care să evite tensiunile sociale; chiar dacă devine marfă, pământul nu este orice fel de marfă.

Autorul consacră câteva pagini bune ajutorului umanitar. Nu ne-am fi oprit asupra lui dacă n-am fi cunoscut amploarea sa deosebită. Numai în 1995 valoarea sa totală s-a ridicat la 20 milioane USD, iar în prima jumătate a anului 1996 la încă 13 milioane. Sub aspect material, acest ajutor este format din: produse alimentare diferite, mai ales cereale, zahăr, orez etc, reprezentând cam 50% din total; medicamente şi echipamente medicale; îmbrăcăminte; autovehicule, utilaj tehnologic; carte de literatură pentru şcoli etc. Pe ţări, ajutorul umanitar are, procentual, următoarea înfăţişare (1996): Germania - 35,5%, SUA - 27%, România - 10,7%, Ucraina - 7,6%, Suedia - 6%, Lituania - 2,7%, Turcia -1,2%, Rusia - 0,3%, Franţa - 0,2% etc.

Asistenţa financiară, primită sub formă de credite externe, se ridica la 1 septembrie 1996 la un miliard USD. "Paradoxal - spune autorul - în prezent forma principală de integrare a Republicii Moldova în economia mondială nu este nici comerţul exterior, nici investiţiile de capital străine directe, ci creditele externe". Aceasta pentru că datoriile externe "ne leagă strâns" de Occident şi ne impun să întreţinem relaţii serioase şi permanente atât cu organizaţiile internaţionale, cât şi cu ţările dezvoltate. Până în 1996, marea majoritate a creditelor (76% din volumul lor au termene între 5-30 de ani) s-a aflat în

perioada de graţie, restituirea lor a început anul acesta, devenind o altă problemă majoră a Republicii Moldova. De menţionat, că 80% din credite sunt direct guvernamentale şi 20% garantate de Guvern.

Principalii creditori ai Republicii Moldova sunt următorii:

a. Instituţiile financiare şi organizaţiile economice internaţionale au asigurat 65% din credite. Din acestea, FMI a acordat 231 milioane USD, Banca Mondială - 221 milioane, Uniunea Europeană 105 milioane şi Banca Europeană - 60 milioane;
b. Guvernele diferitelor ţări au acordat, pe bază de acorduri bilaterale, 35%. Între acestea, Germaniei îi revin 72 milioane USD; SUA - 50 milioane; Japoniei - 40 milioane; României - 23 milioane. Rusia este prezentă cu un credit de 111 milioane USD, dar acesta este constituit în mare parte din echivalentul datoriilor ţării pentru gazul importat, transformat ulterior în credit tehnic.

"Miliardul" de dolari injectat în economia Republicii Moldova este distribuit astfel: 210 milioane pentru introducerea şi susţinerea valutei naţionale, ca şi pentru formarea rezervelor valutare ale ţării; 133 milioane s-au folosit pentru acoperirea deficitului balanţei de plăţi externe; alte 133 milioane - pentru împrumuturile critice; 119 milioane pentru plata datoriei faţă de Rusia şi restul pentru lichidarea consecinţelor secetei (69 milioane), pentru procurarea de cereale (45 milioane) şi pentru sectorul securităţii sociale a păturilor cele mai vulnerabile (13,5 milioane).

Raportate la nevoile creşterii economice, autorul apreciază că doar un sfert din miliard va influenţa această creştere. Este vorba de sumele folosite pentru: (1) susţinerea şi reformarea sectorului industrial - 10 milioane USD; (2) reformarea sectorului agricol - 10 milioane; (3) promovarea exporturilor - 30 milioane; (4) dezvoltarea infrastructurii - 40 milioane şi (5) susţinerea micului business - 55 milioane Şi acest capitol autorul îl încheie cu regretul că, "după cum a arătat controlul efectuat recent de Curtea de Conturi, cele mai multe dintre creditele tehnice au fost folosite neraţional, în detrimentul statului, de ele profitând în fond o mână de afacerişti". Exemple concrete sunt date ca ilustrare a ceea ce înseamnă "folosire neraţională": încredinţarea tranzacţiilor unor firme intermediare create special în acest scop şi conduse de persoane dubioase, care au încasat sume enorme pentru servicii mărunte şi deseori inutile, utilizarea creditului pentru cumpărări de mărfuri de larg consum, în timp ce producţia întreprinderilor proprii era stocată în depozite sau aruncată în râpă etc.

În 1996 asistenţa tehnică primită din exterior a fost mult mai mare şi mai bine destinată pe obiective: susţinerea reformelor şi stabilizarea macroeconomică a ţării, dezvoltarea sectorului privat şi restructurarea sectorului public, îmbunătăţirea disciplinei financiare şi protecţia socială. De asemenea, cea mai mare parte a creditelor contractate de Republica Moldova au fost credite

investiţionale care cuprind proiecte concrete pe diversele domenii arătate mai sus.

Analiza **situaţiei datoriei externe a ţării** încheie lucrarea cu un nou set de întrebări încărcate de neliniştea incertitudinilor. Începând din 1994, autorul apreciază că ţara s-a înglodat cu totul în datorii, gradul de îndatorare faţă de străinătate crescând în nişte ritmuri înspăimântătoare". În 1994 datoria pentru creditele externe era de 371 milioane USD, iar în 1995 ea a crescut cu 55%, ajungând la 576 milioane USD.

La sfârşitul anului 1996, ea se estimează la 1 miliard USD. Este vorba de credite externe, adică de datorii curate, fără dobânzi şi eventuale penalităţi. Şi fără datoriile Transnistriei faţă de Rusia care se ridică la sute de milioane dolari (numai pentru gaz natural regiunea secesionistă a separatiştilor rusofoni este datoare Rusiei 260 milioane USD). Până la urmă - spune autorul - s-ar putea întâmpla ca datoriile separatiştilor să fie plătite tot de guvernul Republicii Moldova, pomenindu-ne astfel, impuşi să "cumpărăm" aceste pământuri de la Rusia, aşa cum "Germania Federală", a cumpărat-o pe "Germania Democrată". Pentru anii 1996-1998 există un program de creditare cu 290 milioane USD.

Prognozele unor specialişti din Banca Mondială, care -pornesc de la un nivel de 808 milioane USD datorii în 1996, arată că datoria externă a ţării va ajunge la 1177 milioane USD în 2000 şi la 1226 milioane USD în anul 2002, deci o creştere cu 418 milioane USD în 6 ani. Autorul crede că prognoza experţilor Băncii Mondiale ar fi nerealistă, cum nerealistă s-a dovedit şi în domeniul ratei creşterii economice a Republicii Moldova.

Dar să revenim la ceea ce se cunoaşte deja, anume la datoria de 1 miliard USD în 1996. Este mult sau puţin o asemenea datorie pentru Republica Moldova? Dacă ţinem seama că în 1995 mărimea PIB-ului era apreciată la 1700 milioane USD şi că pentru 1996 s-a prevăzut ca el să fie cu 3% mai mic, rezultă că datoria externă provenită din credite de un miliard de USD s-ar ridica la 58-60% din PIB. Raportând valorile la populaţie, ar rezulta că PIB-ul/loc. ar fi putut să ajungă în 1995-1996 de cea. 390 dolari, iar datoria externă - de 230 dolari. Pentru comparaţie amintim că, de exemplu, Ungaria, ţara exsocialistă cea mai îndatorată faţă de capitalul financiar internaţional avea, în 1995, o datorie externă de 33 miliarde USD, reprezentând pe locuitor 3300 dolari şi 79% din PIB.

Concluzia autorului este că până în 1996 Republica Moldova a devenit dintr-o ţară cu un nivel redus sau moderat al datoriei externe, o ţară cu un nivel mediu de îndatorare. Ce va fi peste alţi doi-trei ani - se întreabă îngrijorat autorul - dacă lucrurile vor continua să evolueze în această manieră ? Ce va fi se poate bănui, dar nu se poate şti cu precizie. Ceea ce se ştie cu certitudine este necesitatea cunoaşterii realităţilor şi faptul că, orice s-ar întâmpla mai bine este să ne bazăm pe adevăr şi să învingem iluziile, decât bazându-ne pe iluzii să ne învingă adevărul.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 8/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

ECONOMIA SOCIALĂ DE PIAŢĂ

- Concepte şi aplicaţii -

Gheorghe OPREA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. REPERE ISTORICE PRIVIND EVOLUŢIA CONCEPTULUI DE ECONOMIE SOCIALĂ DE PIAŢĂ 209
2. PRINCIPIILE ECONOMIEI SOCIALE DE PIAŢĂ 217
3. MODELE ALE ECONOMIEI SOCIALE DE PIAŢĂ 221
3.1. Modelul keynesist 221
3.2. Modelul neokeynesist 223
3.3. Modelul neoclasic american sau anglo-saxon 223
3.4. Modelul neoclasic european 225
3.5. Modelul de economii de piaţă mixte 226
3.6. Modelul german de economie socială de piaţă 226
3.7. Modelul nordic european 229
3.8. Modelul japonez de economie de piaţă 230
BIBLIOGRAFIE 232

1. REPERE ISTORICE PRIVIND EVOLUŢIA CONCEPTULUI DE ECONOMIE SOCIALĂ DE PIAŢĂ

Economia socială de piaţă, ca doctrină şi model economic, are o istorie, prin a cărei înţelegere se poate lămuri şi clarifica conceptual; se poate explica cum a apărut, a prins contur şi s-a integrat elementul social în peisajul jocului pieţei libere. Deşi mai multe surse de informaţie leagă momentul naşterii economiei sociale de piaţă de condiţiile speciale ale Germaniei din primii ani de după al doilea război mondial, totuşi premisele spirituale au început să prindă contur, cu mult timp înainte, chiar la unii economişti de orientare liberală.

Prefacerile economice şi politice care au urmat după primul război mondial au surprins gândirea economică convenţională de orientare neoclasică şi liberală total nepregătită să facă faţă, prin explicaţii şi propuneri practice, problemelor economice cu care era confruntată omenirea, în special Europa şi SUA. Presiunile noilor fenomene economice şi sociale ca: revoluţiile ruse din 1917, proliferarea regimurilor totalitare, criticile primite din partea unor gânditori de alte orientări, i-au silit pe reprezentanţii neoclasicismului şi ai liberalismului tradiţional să caute modalităţi de adaptare la realitatea în plin proces de transformare.

Susţinând economia modernă de piaţă şi liberalismul economic, dar, în acelaşi timp, recunoscând unele imperfecţiuni şi neajunsuri ale acestora, o serie de gânditori liberali au formulat critici la adresa lor şi unele opţiuni de politică economică ce contrazic sau încalcă, în parte, liberalismul economic clasic. Principala critică la adresa economiei moderne de piaţă, făcută chiar din interiorul liberalismului, a constituit-o contrastul supărător între bogaţi şi săraci, respectiv prezenţa unor păturii sociale cu câştiguri mari şi în creştere, care nu izvorau din munca lor, ci se bazau pe nişte monopoluri (ex. monopolul proprietăţii private asupra unor factori naturali, mai ales pământul). Consecinţa practică a acestei critici a fost propunerea unor măsuri de politică economică menite să limiteze astfel de situaţii privilegiate şi venituri nemuncite, începând cu fixarea unui impozit funciar unic, care trebuia să ducă la confiscarea rentei funciare, considerată venit nemuncit, şi folosirea ei de către întreaga societate prin intermediul statului, şi terminând cu diferite variante de naţionalizare a pământului.

Criticile aduse liberalismului de adversarii lui prezintă interes ştiinţific, nu atât sub aspectul ideologic, cât mai ales metodologic şi analitic, în sensul că au dezvăluit nişte carenţe reale ale acestuia şi au contribuit la îmbogăţirea instrumentarului de analiză pentru investigarea mai minuţioasă şi mai profundă a economiei de piaţă. O caracteristică a gânditorilor liberali radicali o constituie apelul lor insistent la intervenţia statului liberal pentru a atenua contrastul

îngrijorător între bogaţi şi săraci, pentru a adopta anumite măsuri practice, de politică economică, mai ales în domeniul repartiţiei şi redistribuirii venitului naţional. Aceştia au fost adesea calificaţi ca *liberali socialişti* sau chiar *socialişti* pentru că măsurile pe care ei le cereau vizau îmbunătăţirea situaţiei materiale a celor mai săraci.

Practic se conturează o dublă mişcare de idei care încearcă să suplinească unele lacune şi carenţe ale gândirii economice neoclasice: pe de o parte, tendinţa unora dintre neoclasici, mai receptivi la aspectele realităţii, de a ţine seama atât de aprecierile subiective ale oamenilor cât şi de factorii obiectivi din economie, iar pe de altă parte, manifestarea unor critici împotriva unora dintre deficienţele reale ale gândirii economice neoclasice şi încercări de reînnoire metodologică şi teoretice menite să dea răspuns problemelor acute ocolite sau neglijate, motiv pentru care respectivii gânditori au fost etichetaţi drept *heterodocşi* (faţă de cei convenţionali cărora li se spune şi *ortodocşi:*

Ne vom referi la câţiva dintre precursorii şi fondatorii doctrinari ai economiei sociale de piaţă care, deşi împărtăşeau valorile fundamentale ale liberalismului, au devenit deschişi reformelor economice şi sociale.

John Stuart Mill (1806-1873), pornind de la legătura dintre libertatea economică şi libertatea politică, pe care nu le separă, afirmă: *„Tot ce limitează concurenţa este rău; tot ce o extinde e un bine definitiv".* El este un adept al reformelor şi chiar aduce un program socialist-liberal de politică socială prin care sugerează trei direcţii de reformă:

a. schimbarea repartiţiei, nu a producţiei şi nici a circulaţiei;
b. proprietatea individuală este socotită, în principiu, ca bună dacă şi regulile gestionării ei şi ale împărţirii rezultatelor sunt bune. Problema schimbării sau nu a proprietăţii individuale este pusă în contextul calităţii regulilor gestionării, ale repartiţiei, ale modului de traducere în fapt şi al rezultatelor vizând condiţiile de trai şi de civilizaţie ale oamenilor. Din această perspectivă, J.S. Mill pune în cumpănă proprietatea colectivă regimului proprietăţii private individuale. Decizia urmând a fi luată în funcţie de măsura în care cele două sisteme de proprietate acordă *"suma cea mai mare de libertate şi de spontaneitate umană. După ce mijloacele de subzistenţă sunt asigurate, nevoia cea mai imperioasă a fiinţei umane este cea de libertate. Intensitatea acestei nevoi sporeşte în loc să se micşoreze, pe măsură ce inteligenţa şi facultăţile morale se dezvoltă".* Se subînţelege că orice sistem de proprietate, prin care se asigură sporirea bunăstării materiale în detrimentul libertăţii, este sortit, mai devreme sau mai târziu, eşecului;
c. în demersul teoretic în problemele proprietăţii şi ale repartiţiei, J.S. Mill pune în discuţie şi problemele viitorului societăţii, oscilând între libertate şi socialism. Contradicţiile, inechităţile, distorsiunile econo-

miei şi societăţii capitaliste l-au condus spre un socialism sui-generis în care problema socială a viitorului ar consta în " a *concilia cea mai mare libertate de acţiune a individului cu dreptul tuturor asupra proprietăţii materiilor prime oferite de glob şi cu o participare a tuturor la profiturile muncii în comun".*

Leon Walras (1834-1910), profesor de economie politică la Universitatea din Lausanne, a dorit să fie un reformator, care să amelioreze condiţiile sociale, ca urmare a abordării ştiinţifice a mecanismelor economice, făcând distincţie între trei domenii ale ştiinţei economice şi anume: economia pură, economia aplicată şi economia socială. În lucrarea sa, *Teoria matematică a avuţiei sociale* (1883), pune în evidenţă atât distincţia, cât şi legătura dintre aceste trei domenii. După L. Walras economia pură studiază, în principal, fenomenele rezultând din raporturile omului cu bunurile, iar economia socială este acea parte a ştiinţei despre avuţia socială care tratează repartiţia acestei avuţii între indivizi şi stat şi care recurge la principiul dreptăţii. El arată că economia pură asigură baza economică a economiei sociale, dacă economia concurenţială este lăsată să funcţioneze liber, deoarece ea alocă în aşa fel factorii şi proporţionează valorile de întrebuinţare, încât asigură pentru societate belşug şi bunăstare în termeni de satisfacere a trebuinţelor de bunuri şi servicii ale oamenilor. Practic el a sugerat *teoria bunăstării economice,* de mai târziu, care îşi propune să soluţioneze problema optimizării distribuirii veniturilor în condiţiile asigurării avantajului atât la nivelul individului, cât şi la cel social.

Deşi, în elaborarea teoriei echilibrului economic general, L.Walras a făcut abstracţie de rolul statului, totuşi realitatea i-a arătat că statul este necesar şi în acest sens menţiona: "O *societate economică n-ar putea să funcţioneze fără intervenţia unei autorităţi, însărcinată cu menţinerea ordinii, a securităţii, cu realizarea dreptăţii, cu asigurarea apărării naţionale şi cu înfăptuirea multor altor lucruri necesare. Or, statul nu este un întreprinzător; el nu-şi vinde produsele pe piaţă nici după principiul liberei concurenţe, nici după principiul monopolului sau al maximizării produsului net; el le vinde adesea cu pierdere, le dă uneori gratuit... Şi noi credem ...că el trebuie să procedeze în acest fel din motivul că serviciile statului fac obiectul unui consum colectiv şi nu individuaf.* Cheltuielile făcute de stat, în sensul arătat, sunt acoperite, de regulă, din impozite luate de la populaţie, fapt considerat de el ca incorect şi nedrept. După L.Walras corect ar fi ca acestea să fie acoperite din renta ce ar trebui încasată de stat prin trecerea în proprietatea statului a pământului şi a altor monopoluri economice naturale, care ar asigura resursele necesare statului şi ar duce la desfiinţarea impozitelor. *"Această răscumpărare s-ar face, practic, prin intermediul unei emisiuni de rente, ale căror titluri ar fi oferite proprietarilor în schimbul pământului lor"* şi prin *"răscumpărarea minelor, a drumurilor de fier şi a altor monopoluri economice",* cu scopul de a uşura şi stimula desfăşurarea concurenţei în condiţii cât mai bune.

Reforma lui L. Walras este conformă cu concepţiile sale asupra rolului individului şi ale statului în societate şi anume, după el, statul şi individul nu se opun unul altuia, ci se completează, având fiecare domeniul lui. Statul este însărcinat să asigure condiţiile generale de existenţă comună tuturor oamenilor; individul este însărcinat să realizeze, după aptitudinile, munca şi perseverenţa sa proprie, poziţia sa în societate. Pentru ca fiecare să-şi poată îndeplini sarcina, trebuie să i se dea fiecăruia resursele necesare: individului, resursele provenind din munca şi economia sa; statului, venitul provenind din progresul social general, adică renta pământului. Astfel conceput, statul nu va mai avea nevoie să le ia particularilor, prin impozit, o parte din fructele muncii lor. Societatea imaginată de el nu este decât un "socialism ştiinţific" particular, diferit de cel marxist; un socialism care se înfăţişează ca o economie de piaţă cu un stat puternic şi ferm, capabil să ţină în frâu libera concurenţă; un stat însărcinat cu punerea în practică a principiului cerere - ofertă; un stat chemat să fie prezent în producţie şi repartiţie, cu responsabilităţi foarte clare pentru a realiza un *"echilibru între drepturile individului şi cele ale statului însuşi* El a încercat să arate că piaţa şi concurenţa pot exista foarte bine şi dincolo de capitalism; drepturile de proprietate asociate pieţei transcend capitalismului.

Faţă de problemele economico-sociale cu care se confruntau economiile naţionale de piaţă după primul război mondial, probleme acutizate de criza din 1929-1933, au fost exprimate diferite atitudini din partea unor prestigioşi economişti. Dintre toate teoriile cea a lui **J.M. Keynes (1883-1946),** profesor de economie politică, a rupt cu tradiţia teoriilor şi practicii economice existente neoclasice, pentru a merge pe o cale radical nouă, caracterizată, pe de o parte, prin reînnoirea teoriei economice, iar pe de altă parte, prin înzestrarea ştiinţei economice cu o funcţie social nouă - normativă - care să justifice intervenţia statului în soluţionarea problemei şomajului şi a gestionării ciclurilor economice. Mai exact, este vorba de o legare mai strânsă a teoriei cu practica economică. Deşi se vorbeşte despre o ruptură între Keynes şi neoclasicism, aceasta nu este totală, existând cel puţin două puncte comune şi anume: adeziunea la proprietatea particulară, respectiv apărarea iniţiativei private în economie şi explicaţia psihologică a fenomenelor economice la scară microeconomică, pornind de la utilitatea marginală a bunurilor, Keynes subordonând marginalismul macroanalizei.

J.M. Keynes a procedat la un examen critic al teoriei economice dominante şi oficial acceptate de ţările occidentale, neoclasicismul, şi a început să elaboreze o teorie economică mai cuprinzătoare, mai realistă şi totodată mai eficientă, care să elimine nepotrivirea flagrantă dintre modelul neoclasic de explicare a economiei de piaţă contemporane şi funcţionarea efectivă a acesteia, ca şi ruptura dintre urmările reale şi cele presupuse ale liberalismului economic.

Mesajul operei economice a lui J.M. Keynes este analiza mecanismului de funcţionare a economiei de piaţă cu scopul de a-i asigura existenţa durabilă, atenuându-i sau înlăturând dezechilibrele care o însoţesc, în condiţiile în care nu se verifică în practică ideea autoechilibrării ei prin mecanismul preţurilor, deci nici teoria *mâinii invizibile* (a lui A. Smith), nici teoria pieţelor (a lui J.B. Say), nici teoria echilibrului economic general (a lui L. Walras).

În criticile formulate, el nu se referă la piaţă ca mecanism al economiei în general şi nu vizează îndepărtarea ei pentru a fi înlocuită cu altceva, ci la iluzia autoechilibrării economiei de piaţă şi la politica liberului schimb, ca fiind nerealiste atât la scară macroeconomică, cât şi la scară mondoeconomică.

La nivel macroeconomic, liberalismul economic a dus la risipa de resurse şi capacităţi de producţie ca urmare a dezechilibrelor, a disfuncţionalităţilor în vânzarea mărfurilor şi în efectuarea de investiţii, precum şi ca urmare a şomajului involuntar cronic.

Eşecul liberului schimb la nivel mondoeconomic s-a manifestat, după opinia sa, prin propagarea unor contradicţii şi conflicte care au dat naştere la o acerbă luptă pentru pieţe, transformând comerţul internaţional într-un *"mijloc disperat de a menţine ocuparea mâinii de lucru în propria ţară, prin forţarea vânzărilor pe pieţele externe şi restrângerea cumpărăturilor",* prin *"deplasarea problemei şomajului spre vecinul care a fost înfrânt în luptă",* culminând cu războaiele cauzate de lupta de concurenţă pentru pieţe. Practic critica sa este îndreptată spre inconsistenţa bazelor teoretice ale doctrinei *laissez-faire,* în spiritul căreia a fost crescut.

J.M. Keynes recunoaşte că instabilitatea este o trăsătură a economiei de piaţă, legată de faptul că deciziile economice se iau pe considerente ce ţin de maximizarea profitului, chiar dacă acest lucru este exprimat uneori mai voalat, folosind termenul de eficienţă. El îi recunoaşte capitalismului trei dificultăţi: prezenţa cronică a şomajului, mari inegalităţi în repartiţia averilor şi a veniturilor, precum şi contradicţii puternice în sfera relaţiilor economice internaţionale, respectiv a politicilor economice externe. Totodată, el recunoaşte prezenţa contradicţiei dintre producţie şi consum, faptul că desfacerea producţiei este problematică în condiţiile în care cererea efectivă, solvabilă, rămâne mereu în urma acesteia.

Pe baza disfuncţionalităţilor din economie semnalate şi în multe privinţe explicate, el a urmărit să găsească soluţii practice de atenuare sau chiar de înlăturare a dezechilibrelor şi de revigorare a sistemului economic în ansamblu, să readucă echilibrul şi prosperitatea, pronunţându-se pentru antrenarea şi intervenţia statului în viaţa economică cu scopul principal de "a *ajuta iniţiativa privată",* de a controla *"forţele oarbe ale pieţe?'* şi de a lua decizii acolo unde nimeni nu mai lua. Acest lucru înseamnă extinderea funcţiilor tradiţionale ale statului şi transformarea acestuia într-o prezenţă şi un puternic agent economic endogen. Statul nu trebuia nici să subordoneze şi nici să sufoce piaţa. Avantajele tradiţionale ale individualismului, ale liberei concurenţe şi ale

răspunderii particulare, ale eficienţei obţinute prin urmărirea interesului personal şi descentralizarea deciziilor trebuia să fie păstrate. Aria de intervenţie a statului vizează: producţia în masă de locuinţe, dezvoltarea sistemului de transport, drumuri, extinderea reţelei de transmitere a energiei electrice, adică extinderea lucrărilor publice civile.

Pentru a diferenţia politica economică preconizată de el de intervenţia excesivă a statului în economia ţărilor cu proprietate colectivă, denumită planificare (centralizată) sau *socialism de stat,* Keynes şi adepţii săi au denumit intervenţia moderată şi limitată a statului în economie cu termenul de *dirijism.* Esenţa politicii economice dirijiste preconizată de el constă în realizarea *"unor măsuri de control pentru a determina o concordanţă între înclinaţia spre consum şi imboldul la investiţir,* pentru a statornici un *"volum global al producţiei cât mai apropiat cu putinţă de volumul corespunzător ocupării depline". Î*n esenţă este vorba de două grupuri de măsuri - politica veniturilor şi politica creditului ieftin - şi de folosire a două pârghii economico-financiare mai importante - politica monetară şi politica fiscală.

După Keynes, în centrul măsurilor dirijiste pentru dezvoltarea economică echilibrată şi reducerea şomajului stă politica investiţiilor productive, creatoare de noi locuri de muncă şi de cerere suplimentară de bunuri de consum şi bunuri investiţionale, care presupune activizarea fondurilor economisite sau acumulate în vederea creşterii bogăţiei sociale şi deci a prosperităţii generale.

Ca o concluzie la cele menţionate până acum, se poate arăta că în evoluţia liberalismului economic se conturează mesajele ce vin din partea unor mari economişti ai vremii care conduc spre economia bunăstării, spre economia socială de piaţă sau spre încercări de reînnoire, din interior, pe calea unor reforme, a capitalismului în opoziţie la concepţia tradiţională conform căreia bunăstarea economică decurge din efort individual şi realizări personale. Totodată se propune extinderea aportului de asistenţă socială de stat şi reglementarea de către stat a activităţii economice în interes obştesc.

Pe aceeaşi linie, dar de data aceasta ca o replică oficială, vine, în 1938, poziţia neoliberală a *Colocviului Lippmann,* de la Paris, la care au participat economişti din diverse ţări precum: **Walter Lippmann, Ludwig von Mises, Friedrich von Hayek, Jacques Rueff, Maurice Allois, Louis Baudin, Lionel Robins, Walter Euken, Wilhelm Ropke, Ludwig Erhardt** ş.a.

Colocviul a avut o dublă sarcină: de a-şi preciza poziţia, pe de o parte, faţă de starea reală a economiei de piaţă din acel moment şi deci soluţiile care se impuneau pentru rezolvarea problemelor acute, iar pe de altă parte, faţă de celelalte curente de gândire economică antiliberale (îndeosebi dirijsmul), şi anticapitaliste (socialismul, marxismul, planismul etc.).

Privitor la prima sarcină, participanţii au recunoscut că economia de piaţă nu funcţiona în mod echilibrat şi armonios, cum pretindea liberalismul tradiţional, şi că, admiţând o serie de vicii de funcţionare a acestei economii

(organizarea defectuoasă a economiei datorită înmulţirii întreprinderilor gigantice, defecţiuni în funcţionarea pieţelor şi în mişcarea banilor pe piaţă etc), trebuia să fie examinate în mod critic şi trăsăturile vechiului liberalism unele dintre acestea fiind depăşite de viaţă. În locul vechiului liberalism, excesiv de individualist şi haotic, se preconiza un liberalism renovat, denumit *neoliberalism,* tocmai pentru a semnala capacitatea şi efortul de a se adapta la problemele noi, contemporane.

După opinia lui **W. Lippmann,** greşeala principală a vechiului liberalism constă în faptul că a pus accentul pe o falsă problemă, *laissez-faire-u\,* în sensul de libertate neîngrădită a agenţilor economici şi pasivitatea totală a statului, favorizând o evoluţie economică în direcţia organizării monopolurilor care au creat rigidităţi în mecanismul pieţii şi care au generat o serie de dereglări şi disfuncţionalităţi ale acestui mecanism. De asemenea, el face distincţie între concurenţă şi politica *laissez-faire,* în sensul că prima constituia o stare normală de funcţionare a economiei de piaţă, iar ultima a dus la exagerări şi abateri de la prima, periculoase pentru existenţa economiei de piaţă şi respinge ideea unei *ordini naturale* care ar impune pasivitatea statului. El se pronunţa pentru consolidarea liberei concurenţe cu ajutorul statului activ, care să asigure cadrul legal de funcţionare a acesteia.

Cât priveşte cea de-a doua sarcină, participanţii la colocviu au respins formele excesive de intervenţie a statului în economia contemporană, dar, în acelaşi timp, au recunoscut necesitatea unei intervenţii limitate, reglementate juridic, a statului în economie, cu scopul de a asigura desfăşurarea concurenţei între agenţii economici în condiţii cât mai bune.

La *Colocviul Lippmann* s-a adoptat programul economic al neoliberalilor, prin care s-au schiţat direcţiile principale şi măsurile mai importante pentru soluţionarea problemelor economice dificile şi renovarea liberalismului, respectiv restabilirea liberei concurenţe în economie. În esenţă, este vorba de rolul statului în crearea cadrului juridic adecvat pentru desfăşurarea nestingherită a concurenţei, respectiv măsuri de coerciţie faţă de cei care nesocotesc sau încalcă regulile concurenţei loiale sau de evitare ori corectare a unor fenomene care subminează stabilitatea monetară şi deci deformează rolul semnalelor date de piaţă prin fluctuaţia preţurilor.

După al doilea război mondial, neoliberalismul a avut cea mai mare răspândire în Germania. Principalul promotor al *neoliberalismului german* a fost grupul cunoscut sub numele de **Şcoala de la Freiburg,** denumită ulterior *ordo-liberalism,* după numele **revistei** *Ordo,* în care şi-a exprimat ideile novatoare. Această şcoală de gândire economică s-a constituit din colaborarea economistului **W. Eucken,** a juristului **F. Böhm** şi a economistului şi sociologului **W. Ropke.** Lor li s-au alăturat numeroşi alţi economişti, printre care **A. Müller-Armack, A. Rüstow, L. Erhardt** - care a devenit şi cancelar al Germaniei postbelice.

Caracteristic *neoliberalismului Şcolii de la Freiburg* este admiterea unui anume rol al statului în economie, foarte bine determinat, în nici un caz prea mare, care să nu afecteze raporturile particulare dintre agenţii economici. Recunoaşterea rolului economic al statului a ridicat în faţa adepţilor şcolii marea problemă a concilierii acestei realităţi, determinată de condiţii obiective şi ideile de bază ale liberalismului. Respingând dilemacapitalism sau socialism, **Şcoala de la Freiburg a lansat conceptul de economie socială de piaţă** care, din start, se vrea o cale deosebită de dezvoltare, nici pur capitalistă, nici pur socialistă, dar cu preluarea a ceea ce poate fi considerat bun din ambele direcţii. Dintre lucrările de mare importanţă pentru conturarea fizionomiei economiei sociale de piaţă, respectiv a neoliberalismului vest-german, am menţiona: *Bazele economiei politice* (1940) şi *Principiile politicii economice* (1952) de W. Eucken; *Criza timpului nostru* (1943), *Civitas humana* (1944), *La jumătatea drumului între socialism şi liberalism* (1950), O *decadă de economie socială de piaţă şi învăţămintele ei* (1958) de W. Ropke; *Expansiunea economică germană* (1953), *Proprietatea pentru toţi* (1960), *O politică a abundenţei* (1963) de L. Erhardt.

Dorinţa esenţială a neoliberalilor este formarea conştientă a unei ordini sociale, economice şi a societăţii, în principiu liberală, dar în acelaşi timp obligată social o dată cu asigurarea ei printr-un stat puternic. Neoliberalismul este conştient că ordinea economiei şi a societăţii reprezintă o sarcină legislativă şi că statul are misiunea ca printr-o angajare permanentă şi vigilentă să păstreze ordinea economică de piaţă şi să lucreze la continuarea şi îmbunătăţirea ei. Promotorii acestei teorii au luat în considerare impopularitatea capitalismului şi interesul pentru dezvoltarea economiei ţării, al marii mase a populaţiei care trebuie cointeresată în mod corespunzător. *Definind conceptul de economie socială, W. Ropke şi F. Böhm arătau că un asemenea sistem economic trebuie să fie în stare să asigure maselor largi ale populaţiei, inclusiv celor incapabile de muncă, copiilor, bătrânilor, bolnavilor şi invalizilor, o existenţă demnă, şi tuturor celor capabili de muncă, posibilităţi corespunzătoare de activitate în condiţii onorabile pentru om.* Tot în acest sens, L. Erhard scria *"Această politică tocmai de aceea este socială deoarece ea se îngrijeşte, ca in procesul progresului îndelungat, să realizeze influenţa cea mai bună în plan social, economic şi, desigur, influenţa cea mai bună în plan politic asupra poporului în totalitatea sa, asupra consumului, a ridicării nivelului de trai"* (L. Erhardt, Deutschlandes, Ruckkehr, zum Weltmarkt, 1953, p.273).

2. PRINCIPIILE ECONOMIEI SOCIALE DE PIAŢĂ

Economia socială de piaţă este un tip de economie care tinde spre reunirea libertăţii pieţei cu armonia socială.

Teoretic, economia socială de piaţă întruchipează aplicarea principiilor ordo-liberalismului Şcolii de la Freiburg şi a doctrinei neoliberale germane care pare a se situa între neoliberalism şi neokeynesism.

Atributul *social* exprimă obiectivul realizării, în condiţiile funcţionării libere a pieţei, a unei armonii între interesele, opţiunile şi acţiunile diverselor categorii sociale, ca impuls al dezvoltării societăţii. Acest obiectiv neputându-se înfăptui spontan, prin simplul joc al forţelor pieţei, statul - care este garantul păcii sociale - acţionează în vederea canalizării activităţilor spre realizarea opţiunilor economico-sociale agreate prin consens social, astfel ca evoluţia economiei să se menţină la nivelul cerinţelor economice, sociale şi chiar politice.

Consensul social, apreciat drept un pilon de bază al societăţii în care factorul uman este primordial, reprezintă un mod de organizare şi acţiune prin care se asigură adecvarea şi coerenţa responsabilităţilor şi avantajelor ce revin agenţilor, forţelor economice şi sociale în determinarea şi realizarea marilor opţiuni ale ţării. Aceasta nu diminuează rolul predominant al pieţei, economia funcţionând pe baza concurenţei şi a mecanismului preţurilor. Mecanismul preţurilor, concurenţa, formele de organizare a întreprinderilor şi a diferitelor categorii economico-sociale, acţiunile statului, sistemul monetar şi financiar au menirea de a face convergente deciziile agenţilor economici independenţi. În acest context, statul este implicat atât în respectarea ordinii economice cât şi a celei sociale, nefiind deci vorba de un *laissez-faire,* ci de un intervenţionism liberal, conceput şi adaptat la condiţiile istorice, politice, economice şi sociale.

Astfel, economia socială de piaţă reprezintă o *ordo-totalitate societală* în cadrul căreia se disting *ordo-formele economice* şi *ordo-formele neeconomice* - ordinea socială bazată pe participare loială, coresponsabilitate, disciplină, protecţia salariaţilor şi protecţia socială în general.

Statul intervine prin mijloacele specifice pieţei, prin orientări, dar şi prin reguli de drept şi o infrastructură de reglementări, pentru a asigura buna funcţionare a pieţelor şi formarea liberă a preţurilor, pentru a elimina abuzurile, şi a corija disfuncţiile apărute pe plan economic şi mai ales pe plan social şi asta în contextul unei libertăţi depline a întreprinzătorilor şi a titularilor de putere economică, ceea ce semnifică refuzul oricărei etatizări şi a unor acţiuni pur autoritare.

Acceptându-se un anumit gen de intervenţionism liberal, care în fapt este o emanaţie mai mult a puterii legislative şi mai puţin a puterii executive, se urmăreşte ca prin respectarea deplină a proprietăţii şi iniţiativei private, a regulilor pieţei, ale justiţiei sociale şi ale solidarităţii naţionale să se asigure o

expansiune a economiei care să permită, paralel cu menţinerea libertăţii economice, egalitatea şanselor, bunăstarea şi instaurarea unei *ordini sociale demne de om,* altfel spus cu *dimensiunea umană.*

O economie socială de piaţă presupune alocarea resurselor limitate pe criterii de competitivitate, în cele mai bune condiţii, pentru acoperirea nevoilor sociale (nelimitate), prin centre de decizie multiple, la nivel macro şi microeconomic. Într-o economie planificată, alocarea resurselor se făcea în mod centralizat, printr-un singur centru de decizie.

Alocarea şi utilizarea tot mai eficientă a resurselor sau a factorilor de producţie, adică productivitatea cu care sunt folosite resursele unei ţări, generează îmbunătăţirea continuă a nivelului de trai al cetăţenilor, care este, de fapt, obiectivul economic principal al oricărei guvernări.

Pentru folosirea eficientă a factorilor de producţie, o primă condiţie este crearea unui cadru macroeconomic stabil - fiscal, monetar, valutar şi al veniturilor - şi formarea pieţelor - de bunuri, de forţă de muncă şi de capital -, ca vehicule de alocare eficientă a resurselor. În continuare, autorităţile publice pot să influenţeze creşterea economică prin restrângerea sau creşterea masei monetare, costul banilor (dobânda de refinanţare şi susţinerea cursului de schimb), nivelul fiscalităţii şi influenţarea nivelului de economisiri (acumulări) în economie, volumul şi structura cheltuielilor guvernamentale şi a consumului productiv (determinate de nivelul fiscalităţii şi a deficitului bugetar) şi, poate într-o măsură mai mică, controlul veniturilor salariale şi limitarea sau încurajarea consumului individual.

Atunci când se vorbeşte, în teoria sau în practica economică, de intervenţia statului în economie, se are în vedere nivelul macroeconomic. Aplicarea anumitor politici economice influenţează creşterea sau scăderea activităţii economice (PIB), nivelul şomajului, al inflaţiei şi situaţia balanţei de plăţi.

În teoria şi practica internaţională s-au conturat două orientări diferite în aplicarea politicilor macroeconomice şi intervenţia statului în stimularea dezvoltării economice, astfel:

- stimularea factorilor determinanţi ai cererii;
- stimularea factorilor determinanţi ai ofertei.

Controversa tradiţională între adepţii uneia sau alteia din cele două orientări pleacă de la conceptul economiei clasice, de piaţă concurenţială perfectă, în care preţurile sunt flexibile şi se ajustează în funcţie de dimensiunea cererii sau a ofertei, determinând la rândul lor alocarea de resurse în sectoarele cele mai productive.

În viziunea economiştilor clasici, producţia (oferta) putea să-şi regleze singură cererea, întrucât mecanismul preţurilor libere ajustează dimensiunea cererii la nivelul ofertei. Astfel, politicile guvernamentale nu ar trebui să se

concentreze pe cerere, ci să promoveze mai degrabă creşterea ofertei (producţiei) prin stimularea economisirii (acumulării), a investiţiilor şi a inovaţiei.

După marea recesiune (1929-1930) şi pe măsura dezvoltării gândirii economice keynesiste, s-a consolidat prezumţia că, la nivelul agregat al economiei, cererea şi oferta nu se echilibrează automat, în sensul unui nivel de folosire integrală a forţei de muncă, şi că mecanismul preţurilor este insuficient pentru asigurarea acestui echilibru. De aceea, este nevoie de intervenţia guvernului, prin politici monetare şi fiscale, care să genereze o cerere la nivelul folosirii integrale a resurselor disponibile. Potrivit acestei concepţii, oferta (producţia) nu este ignorată, dar accentul s-a pus pe stabilizarea fluctuaţiilor ciclice ale cererii, iar produsul intern brut a fost proiectat să crească în funcţie de tendinţa ratei de creştere a forţei de muncă şi de productivitatea muncii.

În calitate de concepţie politico-economicâ, economia socială de piaţă reprezintă o sinteză între libertatea asigurată de statul de drept, libertatea economică - care, datorită inseparabilităţii libertăţii, este privită ca parte componentă necesară mai cu seamă unei organizări liberale - şi idealurile social-statale ale siguranţei şi echităţii sociale. *Noţiunea de economie socială de piaţă exprimă combinaţia de scopuri a libertăţii cu a echităţii.* Economia socială de piaţă este pentru libertate economică. Aceasta constă în libertatea consumatorului de a cumpăra bunuri din produsul social, la libera înţelegere (libertatea consumatorului), în libertatea proprietarilor de mijloace de producţie de a activa după propria alegere banii lor, bunurile lor şi capacităţile lor de întreprinzători (libertatea profesiei, libertatea alegerii locului de muncă, libertatea folosirii proprietăţii), în libertatea întreprinzătorului de a produce şi desface produse la propria alegere (libertatea producţiei şi a comerţului) şi în libertatea fiecărui cumpărător şi vânzător de bunuri sau servicii de a depune eforturi unul alături de celălalt pentru acelaşi scop (libertatea concurenţei). Aceste libertăţi îşi găsesc limitele acolo unde drepturile terţilor, ordinea constituţională sau legea morală sunt lezate. Atributul *social* trebuie exprimat:

a. pentru că economia de piaţă singură prezintă un caracter social datorită performanţei ei economice, datorită realizării premiselor economice ale unei bunăstări pentru toţi şi datorită garantării libertăţilor care îşi găsesc limitele la drepturile terţilor;
b. pentru că, din motive sociale, libertatea pieţei trebuie să fie limitată acolo unde ea ar produce efecte nedorite social, respectiv pentru că rezultatele unui proces economic liber trebuie să fie corijate dacă ele nu apar suficient de sociale conform conceptelor de valoare ale societăţii.

Pentru înţelegerea conţinuturilor, a posibilităţilor şi utilităţii în stăpânirea sarcinilor de viitor, este important ca economia socială de piaţă să fie înţeleasă ca o tehnologie socială provenită din valorile fundamentale, ca un sistem de obiective deschis schimbărilor . Ea nu este o. filosofie asupra bazei de valori a societăţii noastre, este mult mai mult: o idee paşnică de ordine prin care se

încearcă să se aducă principalele ţeluri ale societăţii noastre libere la un nou echilibru, încă nerealizat practic în istorie. Economia socială de piaţă se bazează pe un principiu de echilibrare, ilustrat prin contribuţia răspunderii şi a solidarităţii la desfăşurarea eficientă a concurenţei şi la obţinerea de performanţe; principiul pieţei este completat cu principiul social. Principiul pieţei îl răsplăteşte pe participantul la economia de piaţă conform contribuţiei sale la realizarea produsului social. Această echitate în aprecierea rezultatelor muncii depuse creează inegalitate, dar această inegalitate este necesară în scopul de a stimula şi motiva oamenii. Principiul solidarităţii funcţionează însă în paralel cu principiul subsidiarităţii, conform căruia fiecărui neajutorat i se va acorda ajutor până în momentul în care va fi capabil să se ajute singur. Principiul social este legat, în ultimă instanţă, de capacitatea indivizilor de a da randament.

Cuplarea intereselor personale cu simţământul de răspundere are ca efect negocierea unor anumite reguli de joc între participanţii la economia de piaţă. Respectarea legilor, luarea în serios a obligaţiilor stabilite prin contracte, respectarea convenţiilor stabilite, obligaţia de a fi de bună credinţă, pe scurt, regulile comerciantului onest reprezintă o condiţie prealabilă importantă în funcţionarea unei pieţe libere. Economia socială de piaţă nu este posibila fără o morală generală de bază, altfel legile junglei ar duce la prăbuşirea economiei.

Concurenţa, la o cercetare mai atentă, este un stimulator al pieţei, nu este câtuşi de puţin o expresie a anarhiei, ci, dimpotrivă, un instrument de disciplinare care atenuează interesul individual în favoarea celui general. O condiţie esenţială este ca piaţa să rămână liberă, adică să nu se formeze monopoluri sau carteluri şi aici intervine îndatorirea politicii de stat faţă de concurenţă. Dacă această politică eşuează, bunăstarea nu are decât de pierdut.

Cea mai înaltă valoare fundamentală la care se raportează economia socială de piaţă este umanitatea. Aşa cum scria A.Muller-Armack: *"Umanitatea... Humanitas este pentru noi esenţa a tot ceea ce pricepem ca motivaţie importantă a existenţei şi a împlinirii existenţei, izvorâtă dintr-o mai adâncă înţelegere a omului".*

3. MODELE ALE ECONOMIEI SOCIALE DE PIAŢĂ

Realităţile contemporane dovedesc existenţa unor diferenţe între economiile de piaţă cunoscute în practică. Aceste diferenţe, fără a fi fundamentale în ce priveşte structurile economice de bază, reflectă unele trăsături de dezvoltare din perioada modernă ca şi condiţiile, restricţiile şi priorităţile deceniilor postbelice.

În această diferenţiere amprenta este pusă în mod esenţial de tipul mecanismelor reglatorii ale economiei, raportul dintre rolul pieţei şi al statului în funcţionarea economiei, natura şi proporţiile în care statul intervine alături, pe seama sau în favoarea sectorului privat.

Măsura în care statul se interferează cu sectorul privat în ceea ce priveşte iniţiativa, deciziile şi acţiunile economice reflectă, în afară de o discrepanţă de ordin general între teoria pieţei şi practică, influenţa primordială a unui curent din gândirea economică asupra politicii guvernamentale în încercarea permanentă de a găsi răspunsuri la numeroasele constrângeri juridice, economice, politice, culturale etc., prezentate uneori drept inerente compromisuri economice şi sociale.

Din multitudinea de experienţe naţionale, am putea contura următoarele modele de economii de piaţă contemporane:

- modelul keynesist;
- modelul neokeynesist;
- modelul neoclasic american sau anglo-saxon;
- modelul neoclasic european;
- modelul de economie de piaţă mixtă;
- modelul de economie socială de piaţă sau modelul german;
- modelul nordic european;
- modelul japonez.

3.1. Modelul keynesist

Modelul keynesist pleacă de la premisa preţurilor stabile într-o economie şi pune accentul pe stimularea consumului - guvernamental prin cheltuieli bugetare şi investiţii publice; individual prin reducerea impozitelor; al întreprinderilor prin scăderea dobânzilor - în condiţiile folosirii integrale a capacităţilor de producţie existente, cu consecinţe de rigoare prin stimularea investiţiilor, ca element-cheie în determinarea creşterii producţiei. Deşi adepţii acestui model recunosc că majorarea impozitului pe venitul din capital duce la deteriorarea ratei investiţiilor, ei argumentează că evoluţia ciclică a cererii este

mai periculoasă decât factorii care influenţează negativ rata profitului. De aceea, cu privire la acumulări, ei pun mai mult accentul pe alţi factori decât rata profitului, spre exemplu pe contribuţii pentru pensii sau consolidarea veniturilor. În fapt, atât economisirile cât şi investiţiile sunt puternic afectate de modificarea veniturilor, dar într-o mai mică măsură, de rata dobânzii.

În acest model, rata dobânzii are un rol nesemnificativ în influenţarea deciziilor pe termen scurt, atât asupra economiilor cât şi asupra investiţiilor. Analizele keynesiste nu conduc către o politică de creştere economică pe termen lung, bazată pe menţinerea unei creşteri puternice a cererii, cu un grad ridicat de folosire a resurselor existente şi un mix de politici monetare şi fiscale. Potrivit acestei viziuni, într-o anumită măsură, cererea determină oferta. Dar incapacitatea de a menţine sub control inflaţia a îndepărtat guvernele de la folosirea politicilor monetare expansioniste pentru stimularea cererii, iar rezolvarea conflictului şomaj-inflaţie a devenit preocuparea dominantă în procesul de creştere economică rapidă.

Politica de creştere economică, prin stimularea factorilor determinanţi ai cererii, pleacă de la premisa că mecanismul preţurilor rigide influenţează preponderent cantitativ nivelul agregat al ofertei şi, astfel, guvernele pot să influenţeze creşterea economică numai pe termen scurt. Pe ansamblu însă, oferta este limitată nu numai de nivelul forţei de muncă şi al capitalului, ci şi de eficienţa cu care sunt folosite.

Studii elaborate în SUA şi în alte ţări industrializate au arătat că o creştere a capitalului sau a forţei de muncă nu determină decât jumătate din creşterea producţiei. Diferenţa este generată de îmbunătăţirea alocării resurselor, de pregătire, de tehnologii şi metode de organizare a producţiei, de cunoştinţe şi informaţii etc.

Conceptele neokeynesiste şi neoclasice au dominat prin anii '60 politicile guvernamentale, care s-au concentrat atât pe stimularea cererii - prin măsuri fiscale şi monetare menite să ridice nivelul producţiei cât mai aproape de cel potenţial şi să evite fluctuaţiile ciclice din trecut, cât şi pe stimularea ofertei - printr-un sistem de facilităţi fiscale (scutiri de impozite) şi o politică monetară corespunzătoare pentru a încuraja investiţiile noi. Cele mai multe opţiuni de politică economică au fost în sensul adoptării unor măsuri de stimulare a cererii cum sunt creşterea masei monetare, cheltuielile guvernamentale şi investiţiile publice, o dată cu scăderea impozitelor pe venitul personal.

Evoluţia economiei mondiale din anii '70 - creşterea ratei şomajului, accentuarea inflaţiei, încetinirea ritmului de creştere a productivităţii, scăderea veniturilor populaţiei, explicate în mare măsură şi prin aplicarea preponderentă a politicilor" de stimulare a cererii - a generat o nouă orientare prin accentul pus pe politicile de stimulare a ofertei. Concomitent au fost înregistrate puncte de vedere diferite în cadrul aceleiaşi teorii, în funcţie de cauzele identificate, mijloacele alese şi efectele posibile, care urmăreau atât combaterea inflaţiei

cât şi obţinerea unei creşteri economice. Motivaţia constă în faptul că scăderea inflaţiei presupune reducerea cererii prin politici monetare şi fiscale restrictive, iar formarea brută de capital şi creşterea ofertei agregate presupune o politică expansionistă, cu reducerea impozitelor şi a dobânzilor.

3.2. Modelul neokeynesist

A apărut după anii '80 şi urmăreşte să ofere răspunsuri fundamentale la elementele centrale ale keynesismului clasic: rigiditatea preţurilor şi a salariilor. Teoria keynesistă se caracterizează prin abordarea interacţiunii dintre imperfecţiunile pieţei la nivelul economiei nominale şi al economiei reale. Neokeynesiştii consideră că imperfecţiunile la nivel microeconomic generează rigiditatea preţurilor la nivel macroeconomic, deşi sunt de părere că fluctuaţiile masei monetare sunt principala sursă a fluctuaţiilor cererii agregate. Dar, în acelaşi timp, ei nu consideră că. este recomandabilă o politică guvernamentală de intervenţie directă, deşi teoria scoate în evidenţă imperfecţiunile pieţei care determină un echilibru ineficient. Intervenţia guvernului, ca factor potenţial de îmbunătăţire a alocării resurselor, este lăsată la nivelul deciziilor politice, dar şi economice, în funcţie de imperfecţiunile pieţei şi de costul acestor intervenţii.

3.3. Modelul neoclasic american sau anglo-saxon

Cuprinde economiile de piaţă cele mai liberale, cele mai reticente la intervenţia economică a statului, adepte ale ideii de superioritate cvasinelimitată a întreprinderilor private şi fidele liberei iniţiative şi îl întâlnim în SUA, Anglia, Canada etc. El pune accentul pe rata profitului net (după impozitare) ca forţă motrice a procesului de creştere economică. Scăderea acestei rate în perioada anilor '60 şi 70 este considerată cauza majoră a declinului manifestat în creşterea capitalului şi a producţiei potenţiale, văzută ca rezultat al interacţiunii dintre inflaţie şi structura impozitelor, care duce la creşterea accentuată a impozitării efective a venitului din capital. Inflaţia este rezultatul unei creşteri rapide a masei monetare, care creează un nivel al cererii în exces. În consecinţă, se consideră că performanţele slabe ale economiei, inflaţia ridicată şi productivitatea scăzută sunt determinate de politici guvernamentale necorespunzătoare.

Neoclasicii americani pleacă de la premisa că preţurile sunt mobile şi susţin că problemele economiei pot fi rezolvate atât printr-o politică monetară restrictivă, care să reducă inflaţia cât şi prin reducerea impozitelor asupra profitului. Potrivit acestei viziuni, acumularea internă are o influenţă covârşitoare asupra formării capitalului, iar flexibilitatea dobânzilor va asigura reflectarea economisirilor, mai degrabă, în creşterea investiţiilor decât în scăderea cererii totale.

Recunoscând consecinţele controlului strict al masei monetare, între care o scădere temporară a producţiei şi p creştere a şomajului, economiştii

neoclasici îi critică pe adepţii keynesismului datorită preocupării lor exagerate pentru o viziune pe termen scurt. În materie fiscală, recomandările economiştilor neoclasici diferă în funcţie de percepţia lor privind impactul impozitelor asupra economisirilor sectorului privat. Cei care percep că dobânda are o influenţă mică asupra economisirilor recomandă reducerea deficitelor bugetare, ca mijloc de creştere a volumului acumulării disponibile pentru sectorul privat. Astfel, resursa cea mai bună pentru formarea capitalului privat este considerată, mai degrabă, reducerea împrumuturilor guvernamentale (datorii publice) pentru acoperirea deficitelor bugetare, decât stimularea economisirilor private. Ca alternativă, reducerea impozitelor este considerată a avea un efect important asupra economisirilor private, iar volumul acumulării va creşte ca urmare a reducerii impozitării, economisirile private sporind mai mult decât deficitul bugetar general de aceleaşi reduceri ale impozitelor.

Economiştii neoclasici susţin că un program de reducere a impozitelor stimulează veniturile din capital în. detrimentul veniturilor personale şi favorizează investiţiile în detrimentul consumului.

Pe planul structurilor constitutive şi funcţionale, aproximativ 90% din populaţia ocupată este concentrată în sectorul privat, care este predominant. Marile companii sunt cele care deţin o poziţie dominantă în producţia industrială, inclusiv în ramurile cheie şi strategice, în cercetarea ştiinţifică, în fluxurile investiţionale şi în comerţul exterior, având un rol important şi în relaţiile economice internaţionale. Alături de acestea sunt întreprinderile mici şi mijlocii, într-un număr şi o varietate organizatorică foarte mare, subordonate direct, dar mai adesea în mod indirect marilor companii şi grupuri economice.

Economiile de acest tip sunt concurenţiale şi flexibile, concurenţa fiind promovată drept o condiţie a funcţionării mecanismelor economice chiar şi prin intervenţia statului.

Statul - la nivelul administraţiei guvernamentale - iniţiază şi aplică o politică economică specifică, caracterizată printr-un intervenţionism suplu, liberal şi selectiv, care să ducă la crearea unui mediu favorabil expansiunii întreprinderilor private şi consolidării economiei de piaţă prin corijarea anumitor deficienţe în domeniul producţiei şi repartiţiei, prin asigurarea unui cadru monetar stabil şi a unei oferte de servicii publice indispensabile colectivităţii şi iniţiativei private. Această intervenţie a statului se realizează prin instrumentele fiscale, bugetare, monetare şi de credit, sectorul public ocupând un loc modic în economie în comparaţie cu celelalte state occidentale. Aceste modalităţi de intervenţie ale statului nu exclud elaborarea de către administraţia guvernamentală a unor programe de politică economică sau a unor programe economice pe termen mediu şi lung cu privire la evoluţia economică.

3.4. Modelul neoclasic european

Modelul neoclasic european ca şi cel american, pune accentul pe rata venitului din capital ca element-cheie al procesului de creştere economică. Diferenţa priveşte, în principal, explicarea cauzelor declinului ratei profitului în economiile europene, după anii 70. Modelul se bazează mai puţin pe premisa că salariile şi preţurile sunt determinate în totalitate de forţele pieţei (viziunea preţurilor flexibile). Adepţii acestei teorii consideră mai degrabă că rata creşterii salariului real, fiind mai mare decât creşterea productivităţii, majorează ponderea muncii în venitul naţional, reduce marja profitului şi slăbeşte interesul de a investi în aceste economii. Astfel, a apărut o creştere a salariilor datorată unor presiuni sindicale prin indexarea salariilor în funcţie de modificarea costurilor nivelului de trai şi recuperarea diferenţelor de salarii care au fost limitate prin politicile aplicate în anii '60. Datorită concurenţei crescânde pe plan internaţional, toate aceste concesii, reflectate în costuri suplimentare, nu au putut fi transferate în totalitate în preţul de producţie, astfel că ele au presat pe marja profitului.

Economiştii neoclasici europeni, ca şi keynesiştii, se îndoiesc că restrângerea masei monetare ar determina reducerea salariilor reale. Dar, spre deosebire de keynesişti, ei nu sunt de părere că devalorizarea şi expansiunea cererii sunt mijloace de restabilire a marjei profitului. Ei oferă o interpretare clasică a şomajului, ca rezultat al creşterii excesive a salariului real, dar nu sunt de părere că forţele obişnuite ale pieţei pot restabili cu uşurinţă echilibrul şi, de aceea, recomandă cu insistenţă efectuarea de reforme structurale care să dea un impuls productivităţii şi, în consecinţă, să reducă costul unitar al forţei de muncă, să restabilească marja profitului şi să întărească interesul pentru investiţii.

Neoclasicii europeni nu împărtăşesc părerea celor americani conform căreia politica fiscală este cauza deteriorării ratei profitului la capital şi, ca urmare, a scăderii producţiei, însă ei semnalează că măsurile excesive de asigurare a şomerilor constituie atât cauza şomajului, cât şi a salariului real mai ridicat în comparaţie cu productivitatea.

Dialogul de idei continuă în condiţiile în care neoclasicii nu pot explica, la rândul lor, problema apăsătoare a preţurilor şi a salariilor, incapacitatea pieţei de a asigura automat echilibrul, ca şi aşteptările neraţionale, care nu se pot baza numai pe prezumţii, cum ar fi aceea că piaţa echilibrează întotdeauna cererea şi oferta şi că factorii economici adoptă totdeauna decizia optimă. Cercetările economice, care au urmat după evoluţiile recente din economia mondială, au restabilit rolul acestor fenomene în dezvoltarea economică, iar analiza macroeconomică ia în considerare şi comportamentul individual şi pe cel al instituţiilor teoria ciclului de producţie real.

3.5. Modelul de economii de piaţă mixte

Modelul de economii de piaţă mixte cuprinde economiile de piaţă adepte ale intervenţiei active a statului în economie, atât prin diferitele politici economice cât şi prin sectorul public şi planificare democratică, ca instrument de reglare a funcţionării economiei, având deci o pronunţată tentă dirijistă în funcţie de coloratura politică a guvernului.

Economii de piaţă mixte se întâlnesc în mai multe state vest-europene, între care Italia şi Franţa, mai ales aceasta din urmă având o contribuţie determinantă pe plan conceptual şi al implementării acestui tip de economie. Ele sunt concurenţiale, dar flexibilitatea mecanismelor de piaţă este întrucâtva afectată de acţiunile statului.

Pe planul structurilor economice, alături de sectorul privat predominant, există un sector public şi un sector mixt semnificative prin proprietatea de stat, consumurile colective şi finanţările prin diverse prelevări. În sectorul privat, întreprinderile mici şi mijlocii coexistă cu marile companii şi se bucură de o protecţie specială din partea statului, fiind considerate necesare funcţionării echilibrate a economiei, datorită calităţilor lor de adaptare, de inovaţie şi operativitate. Sectorul public, instituţiile şi firmele de stat sau cele aflate sub controlul direct al statului au o poziţie importantă, uneori dominantă în sectoarele cheie.

Intervenţia statului se distinge prin caracterul ei de organizare şi concertare, statul acţionând ca un *stat gestionar* de partea cererii şi a ofertei, în distribuirea factorilor de producţie, pentru promovarea creşterii şi orientarea dezvoltării în general, în ideea necesităţii ajungerii din urmă a statelor partenere, din punctul de vedere al nivelului economic, al standardului industrial, al competitivităţii, al dezvoltării pieţei interne şi a comerţului exterior. Statul influenţează evoluţia şi dezvoltarea economiei prin utilizarea, alături de pârghiile clasice, a planificării, a programării şi a prospectivei economico-sociale, concepute drept instrumente de informare şi de reflecţie asupra viitorului, contribuind la clarificarea deciziilor strategice atât la nivelul firmelor, cât şi pe plan naţional.

Această coexistenţă şi combinare de elemente private şi etatiste în structura şi funcţionarea economiei, în care forţele pieţei reprezintă fundamentul, reflectă o aplicare mai mult sau mai puţin ortodoxă a teoriilor de inspiraţie keynesistă.

3.6. Modelul german de economie socială de piaţă

Trăsăturile de bază ale economiei sociale de piaţă se regăsesc în Germania, ca prototip, şi întrucâtva în Austria şi Olanda.

Pe planul structurilor economice, predomină sectorul privat constituit mai ales din mari grupuri industriale şi financiare, sectorul public propriu-zis fiind mai puţin important decât în alte ţări occidentale.

Statul este implicat atât în respectarea ordinii economice cât şi a celei sociale, nefiind vorba deci de un *laissez-faire,* ci de un intervenţionism liberal, conceput şi adaptat la condiţiile istorice, politice, economice şi sociale ale Germaniei postbelice.

Astfel, în contextul libertăţii depline a întreprinzătorilor şi a titularilor de putere economică, statul intervine prin mijloace specifice pieţei, dar şi prin reguli de drept şi o infrastructură de reglementări, pentru a asigura buna funcţionare a pieţelor şi formarea liberă a preţurilor, pentru a elimina abuzurile şi a corija disfuncţiile apărute pe plan economic, cu deosebire pe plan social.

Intervenţia specifică a statului constă în punerea accentului pe:

- îmbunătăţirea formelor de organizare, gestiune şi conducere la nivel microeconomic;
- folosirea cu predilecţie a instrumentelor monetare şi financiare prin intermediul instituţiilor bancare şi cu deosebire a Băncii Centrale;
- stimularea cererii interne a investiţiilor şi sprijinirea exporturilor prin forme de finanţare care să evite inflaţia şi deflaţia pe plan intern, ca şi influenţele nefaste venite din exterior;
- promovarea unei politici sociale pe principiul dominant al creării egalităţii şanselor, acordându-se o mai mare importanţă funcţiei de alocare a resurselor decât celei de redistribuire a veniturilor.

Acceptându-se un anumit gen de intervenţionism liberal, consecinţă mai mult a puterii legislative şi mai puţin a puterii executive, se urmăreşte ca, prin respectarea deplină a proprietăţii şi a iniţiativei private, a regulilor pieţei, ale justiţiei sociale, ale solidarităţii naţionale şi prin coerenţa acţiunilor tuturor partenerilor autonomi, să se asigure o expansiune a economiei care să permită, paralel cu menţinerea libertăţii economice, egalitatea şanselor, bunăstarea şi instaurarea unei *ordini sociale demne de om.*

Ţelurile economiei sociale de piaţă şi mijloacele angajate pentru realizarea lor, conform principiului de ordine, în cazul Germaniei sunt formulate în rândurile de mai jos.

1. Înfăptuirea unei cât mai mari bunăstări economice:

a. prin producerea unei reglementări a concurenţei;
b. printr-o politică conştientă de creştere care asigură o creştere continuă-şi convenabilă şi se serveşte de acele instrumente politico-economice care constrâng cel mai puţin posibil libertatea economică;
c. prin asigurarea ocupării integrale a forţei de muncă, la care se tinde şi din motive sociale, pentru că astfel se poate asigura un venit fiecărui om apt şi doritor de muncă;

d. prin garantarea libertăţii comerţului exterior, a convertibilităţii libere a monedei şi prin reconstituirea diviziunii muncii a economiei mondiale.

2. Asigurarea unei ordini băneşti performante economic şi echitabile social, adică, în special, siguranţa nivelului preţuri lor:

a. printr-o bancă centrală de emisie independentă;
b. prin stabilirea bugetului de stat;
c. prin asigurarea compensării balanţei de plăţi şi a echilibrului economic exterior.

3. Siguranţă socială, dreptate socială şi progres social, în mod special, siguranţa familiei, distribuirea echitabilă a venitului şi a averii:

a. prin maximizarea produsului social ca bază economică a unei siguranţe sociale;
b. prin producerea unei reglementări a concurenţei pentru că aceasta reduce la minimum inechităţile sociale şi, în acelaşi timp, favorizează progresul social;
c. prin corectarea de către stat a distribuirii iniţiale a venitului şi a averii sub forma ajutoarelor sociale, a pensiilor şi compensaţiilor, a subvenţiilor pentru construcţia de locuinţe, a măsurilor de favorizare a formării averii, la care corecturile social-politice ar trebui să prejudicieze cât mai puţin posibil autoresponsabilitatea particularului şi a grupurilor sociale, libertatea şi disponibilitatea la performanţă a particularilor şi funcţionabilitatea economiei.

Aceste obiective economice şi social-politice îşi primesc, în cele din urmă, semnificaţia de scopuri extraeconomice, politice şi sociale. W. Ropke a exprimat aceasta într-un mod clar şi explicit subliniind că: *"Noi nu dorim nici o nivelare la economia de piaţă, la concurenţa şi libera acţiune a mecanismului preţurilor, nici un cocteil bine amestecat de economie de piaţă, economie-monopol, economie-comando. Dar tot la fel de bine ştim că dacă năzuim la o economie de piaţă curată, liberă şi bazată pe concurenţă, aceasta nu poate pluti liber în spaţiul politic şi moral al societăţii, ci trebuie să fie ţinută şi protejată de un mecanism-cadru cu caracter social, politic şi moral. Justiţie, stat, moravuri, morală, norme strânse şi valorificate ale valorii. . . aparţin acestui cadru nu mai puţin ca o politică economică, socială, financiară care echilibrează dincolo de interesele pieţei, protejează slăbiciunea, ţine în frâu libertinajul, reduce abuzurile, limitează puterea, stabileşte reguli ale jocului sau supraveghează respectarea lor".*

Prin urmare, economia de piaţă este doar o componentă de bază a societăţii civile. A ordona întregul sistem de valori al unei societăţi pe baza jocului dintre cerere şi ofertă înseamnă a reduce la o experienţă total antinaturală oamenii care, mai devreme sau mai târziu, vor respinge şi această organizare şi economia de piaţă care le-ar deveni odioase.

Economia socială de piaţă este, în fapt, un amestec care, în cazul german, a reuşit; în care liberalismul economic s-a combinat cu elemente de cogestiune în industria siderurgică, o condiţie a întreprinderii puternic participativă pentru toţi şi o schemă elaborată şi costisitoare a pensiilor de vârstă, precum şi al asistenţei sanitare, care, împreună, au făcut din Germania una dintre cele mai avansate ţări ale Europei în ceea ce priveşte protecţia socială, aşa cum arată Ralf Dahrendorf, în lucrarea sa *Reflecţii asupra revoluţiei din Europa* (Bucureşti, Ed. Humanitas, 1993, p. 85).

3.7. Modelul nordic european

Acest model reprezintă o economie de piaţă contractuală, în sensul unei cooperări între sectorul privat şi stat, cu angajamente reciproce în vederea satisfacerii, prin soluţii acceptabile pentru toţi, în spiritul respectului faţă de oameni şi legi şi a toleranţei şi non-violenţei pe plan social, a unor cerinţe de ordin economico-social, cum ar fi:

- combinarea creşterii şi eficienţei economice cu promovarea unor valori social-umane de bază;
- repartiţia echitabilă, dar nu egală, a veniturilor;
- accesul echitabil la toate serviciile sociale, inclusiv gratuitatea unora dintre acestea, cum ar fi: învăţământul, transportul în comun din unele oraşe, drepturi egale la sănătate şi îngrijre medicală (indiferent de situaţia financiară) ş.a.

Suportul realizării acestor obiective îl constituie suprapunerea peste potenţialul economic ridicat (datorat sectorului privat şi mecanismelor pieţei libere) a concertării mutuale dintre patroni şi sindicate, a încrederii în acţiunile guvernului şi a cooperării dintre puterea publică şi patronat în rezolvarea unor probleme micro şi macroeconomice.

Acest gen de economie este specific Suediei, Norvegiei, Danemarcei, Finlandei.

În aceste ţări statul desfăşoară o intervenţie care reprezintă, înainte de toate, activităţi pe plan social, acţionând mai puţin prin intermediul sectorului public, implicându-se în mecanismele de repartiţie şi în relaţiile sindicate - uniuni patronale, favorizând o limitare a concentrării bogăţiei şi respectiv a polarizării ei în societate. Statul atribuie întâietate funcţiei de redistribuire, pornind de la nivelul ridicat de dezvoltare al economiei naţionale şi bazându-se pe concursul activităţilor de producţie şi comerciale private.

Din punct de vedere al doctrinei economice, acest tip de economie reprezintă o implementare a orientării keynesiste radicale, în sensul că statul îşi poate permite să intervină pentru păstrarea locurilor de muncă prin lansarea unor subvenţii industriale şi deschiderea unor lucrări de infrastructură etc.

3.8. Modelul japonez de economie de piaţă

Aceasta este un tip de economie cu puternice elemente tradiţionale şi naţionale care favorizează dezvoltarea competenţei şi a spiritului de iniţiativă şi de competiţie al agenţilor economici, în care rolul statului de catalizator în economie şi societate se înfăptuieşte prin modalităţi ce reflectă o transpunere la nivel macro a sistemului paternalist de la nivel microsocial.

Economia Japoniei este un astfel de tip, cu rădăcini adânci în condiţionări şi tradiţii istorice, politice, instituţionale, economice, morale şi culturale.

Principiul care guvernează economia este respectarea activităţilor libere ale agenţilor economici şi a concurenţei.

Economia, predominant privată, are un caracter dual: marile companii şi puternicele grupuri financiare coexistă alături de numeroase firme mici integrate ca subfurnizori chiar şi în ramurile moderne. Sectorul public, sub forma întreprinderilor cu capital de stat, este foarte puţin dezvoltat. Statul însă are o funcţie deosebită în economie veghind asupra echilibrului economic şi favorizând o creştere economică fără distorsiuni în funcţionarea tuturor pieţelor, stimulând extinderea pieţei interne şi capacitatea firmelor de cucerire a pieţelor externe, susţinând cercetarea şi punând rezultatele ei la dispoziţia firmelor. În acest scop, organismele de stat folosesc în mod intens, alături de pârghii clasice bancare, bugetare şi financiare şi planul-program.

Planificarea japoneză este neautoritară şi indirectă, flexibilă şi de perspectivă, dar mai ales glisantă şi mobilizatoare pentru promovarea unui pronunţat optimism economic.

Originalitatea societăţii japoneze îşi găseşte explicaţia într-o serie de trăsături psihice şi mentale şi ale comportamentelor oamenilor, firmelor şi ale statului, care au facilitat funcţionarea economiei într-un cadru social integrat. Adică, naţiunea însăşi, firma şi angajaţii se consideră a fi o familie şi se călăuzesc după principiul solidarităţii familiale care implică responsabilitate, disciplină, perseverenţă, participare loială, coeziune, hărnicie, respect faţă de competenţă, experienţă, vârstă. Statul îşi asumă de aceea responsabilitatea costurilor creşterii economice fără a impune întreprinderilor restricţii şi lăsând cvasiliberă formarea preţurilor, favorizează reorientarea forţei de muncă în procesul modernizării structurilor industriale şi extinderii serviciilor, influenţează procesul redistribuirii veniturilor populaţiei ş.a. Între stat şi agenţii economici privaţi se creează o solidaritate pentru promovarea creşterii şi a cercetării ştiinţifice, pentru protejarea economiei naţionale, pentru surmontarea dificultăţilor generate de dependenţa faţă de exterior în privinţa aprovizionării cu resurse, pentru creşterea competitivităţii economice etc. Firmele japoneze manifestă o solidaritate în poziţia lor comună faţă de capitalul străin, intrând în competiţie pe piaţa internă, ele nu se concurează pe pieţele externe.

Pe plan teoretic, tipul paternist de economie de piaţă este rezultatul dintre interacţiunea originală a tradiţionalismului şi modernismului şi apare ca o împletire a unor elemente fundamentale din gândirea neoliberală şi keynesistă.

În tema abordată, ca în orice analiză economică, am dorit să oferim o sinteză asupra economiei de piaţă contemporane, structurată conform caracteristicilor esenţiale, mecanismelor principale şi particulare ale funcţionării diverselor economii naţionale occidentale.

În elaborarea acestui studiu a prevalat intenţia de a stabili o relaţie între ceea ce există în lume şi ceea ce am dori să realizăm prin restructurarea sistemică a economiei noastre, în vederea construirii unei economii de piaţă adecvată atât condiţionărilor economice şi sociale naţionale cât şi mediului economic internaţional.

Bibliografie

Gh. Ghide şi Gh. Rist, *Istoria doctrinelor economice,* Bucureşti, Ed. Casei Şcoalelor, 1926.
J.S. Mill, *Principes d'economie politique,* voi.II.
J.S. Mill, *Mes memoires. Histoire de ma vie et mes idees,* Paris, 1874.
L. Walras, *Elements d'economie politique pure; ou theorie de la richesse sociale,* 1874-1877.
L. Walras, *Etudes d'economie sociale,* 1896.
Fernand Braudel, *Jocurile schimbului,* Ed. Meridiane, Bucureşti, 1985.
J.M. Keynes, *Teoria generală a folosirii forţei de muncă, a dobânzii şi a monedei,* Ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1973.
W. Ropke, *Civitas Humano,* Ziirich, 1946.
F. Bohm, *Die Aufgaben der Frei Marktwirtschaft.*
L Erhardt, *Deutschlandes, Ruckkehr, zum Weltmarkt,* 1953.
A. Muller-Armack, *Soziale Marktwirtschaft,* 1947.
A. Muller-Armack, *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft.*
W. Ropke, *Marktwirtschaft ist nicht genug,* 1957.
Ralf Dahrendorf, *Reflecţii asupra revoluţiei din Europa,* Ed. Humanitas, Bucureşti, 1993.
*** *Anuarul Centrului de Cercetări Economice "Gheorghe Zane",* Iaşi, Tomul 3, Editura Academiei Române, 1994.
Ion Pohoaţă, *Doctrine economice universale,* Fundaţia Academică "Gh. Zâne", Iaşi, 1993;
Sorica Sava, *Eseu asupra tipologiei economiilor de piaţă contemporane,* Revista română de economie, anul II, vol.2, nr. 1-2/1992.
Sultana Suta-Selejan, *Doctrine şi curente în gândirea economică modernă şi contemporană,* 1994.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 9/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

ASPECTE PRIVIND DESCHIDEREA COMERCIALĂ ÎN ŢĂRILE EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

DESCHIDEREA COMERCIALĂ A ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST: TRAIECTORII, FORŢE SUBADIACENTE ŞI PERSPECTIVE 239
Care sunt forţele care au ghidat politica comercială a ţărilor din Europa Centrală şi de Est 239
Un numitor comun: opţiunea pentru inserţie în plan internaţional şi integrare europeană 244
Învăţăminte şi perspective 245
RELAŢIILE COMERCIALE ALE ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST CU ŢĂRILE DIN BAZINUL DE SUD AL MĂRII MEDITERANE 247
ROLUL CURSULUI DE SCHIMB ÎN CADRUL INTEGRĂRII INTERNAŢIONALE A ŢĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIŢIE: CAZUL POLONIEI ŞI UNGARIEI 253
Experienţele Poloniei şi Ungariei 254
Consecinţele în ceea ce priveşte raportul competitivitate-preţ 255
Apreciere privind competitivitatea economiilor în tranziţie în funcţie de preţurile relative 257

DESCHIDEREA COMERCIALĂ A ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST: TRAIECTORII, FORŢE SUBADIACENTE ŞI PERSPECTIVE

Pentru ţările aflate în tranziţie începând din 1990, liberalizarea schimburilor are o importanţă deosebită fiind în acelaşi timp un catalizator al reformelor dar şi criteriul unei noi inserţii în cadrul economiei mondiale. Dar, o liberalizare necontrolată poate fi un element de criză în plan social sau macroeconomic. De aceea se pune problema alegerii traiectoriei optime a deschiderii comerciale care va putea fi aleasă şi adoptată, în special în perspectiva integrării unor ţări din Europa Centrală şi de Est în cadrul Uniunii Europene.

Teoria economică nu a formulat un răspuns precis. Dacă avantajele pe termen lung ale liberului schimb sunt necunoscute, modalităţile practice de liberalizare pot fi discutate. Partizanilor liberalizării brutale (terapia de şoc) care permite adoptarea preţurilor relative mondiale şi accelerarea restructurării li se opun o serie de economişti care recunosc că menţinerea temporară a unui nivel tarifar ridicat poate fi recomandabilă din punct de vedere economic (gradualism). În plus; constrângerile interne (sociale, politice) şi angajamentele internaţionale limitează recomandările teoriei economice.

Care sunt forţele care au ghidat politica comercială a ţărilor din Europa Centrală şi de Est

Consideraţii economice

Plecând de la o situaţie dominată de bariere netarifare importante şi de un comerţ dirijat, economiile ex-socialiste au avut mai multe motive de a se deschide rapid către comerţul mondial. În acest fel ele puteau beneficia de:

- avantajele generale ale liberului schimb (câştigurile în domeniul specializării, competitivitate crescută ş.a.);
- avantajele proprii ţărilor în curs de dezvoltare (concurenţa produselor străine permiţând atenuarea unei inflaţii ridicate); dezvoltarea unei industrii exportatoare competitive favorizată de deschidere şi nu de apolitică de substituire a importurilor;
- avantajele proprii ţărilor în tranziţie şi anume eliminarea distorsiunilor sistemului de preţuri prin importul structurii preţurilor relativ de pe plan mondial; introducerea unei concurenţe, absentă în numeroase

sectoare monopolizate prin planificare şi satisfacerea cererii prin lichidarea situaţiei de penurie.

Datorită acestor motive, instituţiile financiare internaţionale au sfătuit ţările respective sa adopte o liberalizare rapidă a economiilor. Dar, există o serie de considerente macroeconomice care pot fi invocate în sprijinul limitării, în primji ani, acestei deschideri şi anume:

- drepturile asupra importurilor şi asupra exporturilor sunt un mijloc privilegiat de a atinge echilibrul bugetar, necesar stabilizării economiei;
- echilibrul balanţei de plăţi este compromis sistematic .de fazele de stabilizare prin- fixarea unui curs de ,schimb; deoarece persistenţa inflaţiei deteriorează competitivitatea economiei. În cazul ţărilor în tranziţie, aşteptările populaţiei şi nevoile datorate restructurării determină o creştere a importurilor de bunuri de consum şi de investiţii. Există de asemenea şi argumente în plan microeconomic care justifică un oarecare protecţionism;
- argumentul unei industrii în, formare aplicat investiţiilor străine: în virtutea unor avantaje aşteptate "de la investiţiile străine, uneori pentru atragerea unui investitor, i se asigură condiţii de implantare favorabile;
- argument de politică industrială: după opinia unor economişti occidentali, o liberalizare prea brutală a schimburilor ar putea conduce la distrugerea unor părţi întregi ale unei economii altădată planificate, necompetitive pe termen scurt (acestea degajă la preţurile mondiale o valoare adăugată negativă), dar posibil de a fi restructurate pe termen mediu. O abordare graduală ar permite, în acest caz, să se atenueze ajustările inevitabile. În cazul industriilor care nu pot fi restructurate în mod eficient, o protecţie temporară le poate permite să-şi înceteze activitatea» progresiv evitându-se astfel o disponibilizare brutală a forţei de muncă care nu poate fi absorbită de o piaţă a muncii aflată în formare.

Constrângeri sociale şi politice

Adoptarea unei anumite politici comerciale poate fi limitată de numeroase presiuni de ordin social sau politic. În ultimul timp, în literatura economică a câştigat tot mai mult teren concepţia conform căreia, în funcţie de context gradualismul poate fi mult mai puţin eficace decât terapia de şoc. Se apreciază că atunci când populaţia se găseşte iniţial în condiţii materiale dificile, ea este dispusă să suporte transformări importante (în special deschiderea brutală a comerţului exterior) în speranţa de a ieşi cât mâi repede din această situaţie (Polonia); în schimb o politică graduală poate fi justificată în ţările care sunt relativ mai avansate (Ungaria). Comportamentele sociale fiind

prin esenţa lor greu de cuantificat, modelele teoretice care au căutat să demonstreze superioritatea terapiei de şoc sau a gradualismului ajung la concluzii contradictorii.

Lobbyurile cel mai bine organizate, industriale sau agricole, pot de asemenea avea un-rol determinant în adoptarea unei politici comerciale.

Se apreciază de asemenea că o politică comercială complexă necesită prezenţa unui. personal calificat, pentru a pune în practică deciziile economice. Eliminarea rapidă a corupţiei este încă un argument în favoarea unei liberalizări comerciale brutale.

Necesitatea unui angajament internaţional sau regional

Un angajament internaţional (aderarea la GATT, apoi la OMC) permite afirmarea voinţei autorităţilor de a se menţine pe linia liberalizării comerciale. În mod analog, un acord cu FMI garantează voinţa de a duce la buri "sfârşit anumite reforme macroeconomice. Aderarea la un acord regional, care presupune legături de integrare mai strânse şi deci, costuri mai importante în caz de retragere, poate constitui un semnal şi mai puternic asupra orientării în domeniul politicii comerciale": Integrarea în Uniunea Europeană presupune, între altele, pe termen lung, efecte benefice (accesul la o "piaţă lărgită ş.a.) care depăşesc simple câştiguri de credibilitate.

Examinarea deschiderii comerciale a patru ţări: Polonia, Ungaria, R.Cehă şi Rusia

Teoria nu furnizează un model unic privind derularea deschiderii comerciale a fostelor ţări socialiste. De aceea se impune studierea concretă a politicilor comerciale aplicate în diverse ţări. În prezenta analiză sunt studiate politicile a trei ţâri candidate la aderarea la U.E. (Ungaria, R.Cehă şi Polonia) comparativ cu situaţia din Rusia.

Polonia, într-o primă etapă, a adoptat o politică de deschidere largă în cadrul schimburilor internaţionale. Datorită deteriorării soldului comercial şi a echilibrului bugetar din anii 1991 şi 1992, Polonia a impus b suprataxară import şi şi-a modificat regimul cursului de schimb pentru a-şi proteja competitivitatea. Începând din 1993 s-a aplicat o liberalizare mai graduală protejându-se în acelaşi timp unele sectoare datorită competitivităţii lor scăzute şi influenţei lobbyurilor (în special sectorul agricol). În tabelul 1 sunt prezentaţi indicatorii economici şi nivelul barierelor tarifare aplicate în Polonia în perioada 1990-1995.

În 1995 soldul comercial s-a deteriorat din nou, dar el este de acum înainte finanţat de capitalurile străine. Autorităţile poloneze au decis ca urmare să nu renunţe la suprataxa pentru importuri, conform calendarului iniţial.

Tabelul 1 - Polonia: indicatorii economici si nivelul barierelor tarifare, în perioada 1990-1995

Indicatori	1990.	1991	1992	1993	1994-	1995
PIB (în volum)	-11,6	-7	+2,6	+3,8	+5,2	+7,0
Sold bugetar (% din PIB)	+0,4	-3,8	-6,6	-2,8	-2,8	-2,9
Sold comercial (% din PIB)	+2	-0;8	-3,6	-5,4	-1;9	-1,6
Nivelul mediu al drepturilor de vamă[1)]	5,5	18,4 (începând din august)	18,4+ supratAxa la import de 6%-	18,8+ supratAxa la import de 6%[2)]	11,8+ supratAxa la import de 6%	9,3+ supratAxa la import de 6%
Venituri din, drepturi de vamă (% din - PIB)	0,6	2,1	2,3 .	2,1-		

1) Tarifele nu se aplică schimburilor din afara UE [2)] Introdusă în decembrie 1992
Surse: *FMI, DREE.*

Ungaria a liberalizat de asemenea rapid (din 1988) schimburile sale externe, ridicând barierele cantitative şi reducând drepturile de vamă. Chiar dacă guvernul a cedat uneori, începând din 1991, unor cereri de protecţie în special din partea, investitorilor străini, politica sa a rămas, în linii mari, liberală. Degradarea soldului comercial a obligat autorităţile să abandoneze din 1992 politica cursului valutar fix. Au fost făcute de asemenea numeroase devalorizări. Adâncirea deficitelor (soldului curent comercial) a determinat aplicarea unei ajustări severe în 1995 prin care s-a introdus o supratAxă la import de 8% care se adaugă unui nivel tarifar mediu de 13% şi unui regim de crawling peg deprecierea forintului cu 1,2% lunar). Chiar în condiţiile în care este prevăzut ca supratAxa să dispară progresiv începând cu 1 iulie 1996, redresarea echilibrelor externe este încă insuficientă. Unii economişti maghiari afirmă că liberalizarea schimburilor externe ar fi trebuit făcută mai gradual. În tabelul 2 sunt prezentaţi principalii indicatori economici ai Ungariei pentru perioada 1990-1995.

Tabelul 2 - Ungaria: principalii indicatori economici în perioada - 1990-1995

Indicatori	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PIB (în volum)	-3,5	-11,9	-3,0	-8,0	+2,9	+1,5
Sold bugetar (% din PIB)	-0,1	-4,6	-6,7	-5, 6	;-5,5	-2.4
Sold curent (% din PIB)	+0,3	+0,6	-0,9	-0,9	-9,8,	-5,7

Surse: *FMI, DREE.*

Republica Cehă (înainte de separare, Cehoslovacia) a reuşit să evite până în prezent orice recul semnificativ, în ceea ce priveşte deschiderea comercială datorită a doi factori. În primul rând, importanta devalorizare" iniţială a coroanei care a permis în continuare menţinerea unei parităţi fixe în raport cu un coş dolar-marca germană. În ăl doilea rând, liberalizarea extrem de graduală a preţurilor energiei, mult mai lentă decât în Polonia în special, ceea cea facilitat ajustările impuse întreprinderilor prin continuarea aprovizionărilor la preţuri scăzute. Liberalizarea importurilor şi creşterea graduală a preţului la energie pot fi considerate ca o variantă a mecanismului propus de Mc Kinnon "pentru a amortiza şocul deschiderii comerciale" (liberalizarea preţurilor energiei şi deschiderea comercială graduală, cu tarife mai ridicate pentru bunurile cu un grad mai sporit de prelucrare, în scopul compensării scăderii competitivităţii induse de creşterea preţurilor la energie). Se remarcă, totuşi, apariţia recentă a unui deficit comercial semnificativ, dar care nu pare să provoace probleme asupra competitivităţii deoarece este finanţat de către capitalurile externe. Intrările de capitaluri au justificat modificarea regimului cursului de schimb în februarie 1996 (lărgirea marjelor de fluctuaţie în jurul parităţii centrale) care s-ar putea traduce printr-o uşoară aprecierea coroanei. În tabelul 3 sunt prezentaţi principalii indicatori ai economiei R. Cehe în perioada 1993-1995.

Tabelul 3 - Principalii indicatori ai economiei R. Cehe din perioada 1993-1995

Indicatori	1993	1994	1995
PIB(în volum) -	-0,9-	2,6	4,8
Sold bugetar (% :dinPIB)	0,1	1,0	0,7
Sold comercial (% din PIB)	-0,3	-2,5 ,	-9.

Surse: *FMI, DREE.*

Rusia se remarcă prin influenţa lobbyurilor în elaborarea politicii comerciale şi prin menţinerea unui control asupra exporturilor de materii prime. Rusia fiind un mare producător la acest capitol, exporturile îi permit să înregistreze un confortabil excedent comercial. Începând din 1994, sub presiunea organismelor internaţionale, exporturile au fost liberalizate progresiv urmând să fie atinsă liberalizarea deplină la mijlocul anului 1996. Aplicarea unei taxe la import (inexistentă la începutul anului. 1992) s-a făcut progresiv în scopul sprijinirii bugetului şi protejării anumitor sectoare (agricultura de exemplu) ameninţate în mod deosebit datorită aprecierii reale a rublei. Din motive bugetare şi protecţioniste, tarifele vamale au fost mărite în 1995 şi din nou în 1996. În absenţa unei stabilităţi complete a situaţiei la nivel macroeconomic şi datorită unei influenţe deosebite a Unor grupuri de presiune, se observă că evoluţia este diametral opusă liberalizării observate în ţările Europei Centrale şi de Est. Pe plan instituţional, dorinţa'Rusiei de a se asocia în procesul de liberalizare comercială

multilaterală sau europeană pare să fie mai puţin evidentă. În tabelul 4 sunt prezentaţi principalii indicatori ai economiei Rusiei în perioada 1991-1995.

Tabelul 4 - Rusia: indicatorii economici în perioada 1991-1995

Indicatori	1991	1992	1993	1994	1995
PIB (în volum)	-5	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0,
Sold bugetar (% din PIB)	-1,6	-8,4	-6,2	-10,6	-7,0'
Sold comercial (% din PIB)	4,0	5,0	8,0	5,0	5,0*

* Estimări DREE
Surse: FMI, DREE.

Un numitor comun: opţiunea pentru inserţie în plan internaţional şi integrare europeană

În domeniul comercial, ţările Europei Centrale şi de Est au optat pentru o deschidere progresivă a pieţelor lor pentru produsele din ţările occidentale şi adeziune la disciplina GATT (în afară de Bulgaria care nu-este încă membră). Două dintre aceste ţări (R. Cehă şi Ungaria);sunt deja membre ale OCDE iar Polonia şi Slovacia urmează a fi admise.

Deschiderea pieţelor se realizează progresiv, prin. aplicarea acordurilor europene semnate cu Comunitatea Europeană la sfârşitul anului 1991 şi intrate în vigoare în 1992-1993. Zece ţări sunt în prezent semnatare ale acestor acorduri şi anume: Polonia, Ungaria, R. Cehă, Slovacia, România, Bulgaria, statele baltice şi Slovenia .

Aceste acorduri prevăd crearea într-o perioadă de zece ani a unei zone de liber schimb pentru produsele industriale. Schimburile cu produse agricole nu fac decât obiectul unor concesii tarifare reciproce, fără perspectivă de liber-schimb. Conform acestor acorduri, UE. Îşi deschide pieţele într-o perioadă de şase ani (1992-1997), majoritatea restricţiilor fiind anulate încă din 1995. Ţările aflate în tranziţie urmează să renunţe la protecţiile tarifare şi netarifare într-o perioadă mai . lungă, pentru sectoarele cele mai sensibile, până în anul 2002. Şi serviciile fac obiectul concesiilor reciproce: ţările asociate, după o perioadă de tranziţie, urmează să ofere un tratament nediscriminatoriu (în raport cu firmele naţionale) societăţilor şi filialelor din ţările membre ale Uniunii.

Aceste acorduri au format cadrul dezvoltării relaţiilor comerciale: ţările asociate şi-au reorientat comerţul către Vest şi realizează în prezent între jumătate şi două treimi din schimburile lor-cu ţările Uniunii: Pe de altă parte, unele dintre acestea au încheiat şi acorduri de liber schimb între ele în scopul de a dinamiza fluxurile comerciale intraregionale (Acordul de liber schimb

CEFTA grupează Polonia, R. Cehă, Slovacia, Ungaria şi Slovenia). Obiectivul integrării regionale se bazează pe faptul că nu toate ţările din centrul şi estul Europei vor putea adera în acelaşi timp la U.E., ci doar acelea care sunt capabile să practice legături comerciale de liber schimb între ele.

Învăţăminte şi perspective

Examinarea politicilor comerciale permite evidenţierea determinantelor majore care stau la baza deschiderii comerciale a ţărilor din centrul şi estul Europei şi sublinierea unor concluzii.

Apariţia unui recul inevitabil, datorită unor motive macroeconomice

Sub presiunea organizaţiilor internaţionale, deschiderea a fost, într-o primă etapă, deosebit de rapidă, dar este fără îndoială naiv să credem că ţările în tranziţie vor putea acorda pe termen lung o, protecţie inferioară celei din ţările occidentale (Rusia nu a impus drepturi de vamă timp de şase luni în 1992)? Trei ţări - Polonia, Ungaria, Slovacia - au aplicat suprataxe la import pentru a susţine balanţele de plăţi deteriorate.

Cu excepţia R. Cehe care a adoptat în mod gradat măsurile de reformă a sectorului industrial, pentru celelalte ţări degradarea situaţiei macroeconomice a făcut necesară întreruperea deschiderii comerciale. Un oarecare gradualism sau chiar o întoarcere la protecţionism, pare deci inevitabilă în traiectoria deschiderii comerciale a fostelor state socialiste.

Necesitatea unei protecţii sectoriale şi rolul crescând al lobbyurilor

Nici una dintre ţările analizate nu a adoptat strategia graduală recomandată de Mc Kinnon conform căreia liberalizarea drepturilor de vamă = trebuie să se realizeze progresiv ca şi o diferenţiere în funcţie de sectoare[1]. În schimb, tratamentul diferenţiat aplicat anumitor sectoare a fost o consecinţă a diverselor lobbyuri. Influenţa anumitor grupuri de interes (naţionale sau străine) s-a manifestat în mod crescând câţiva ani după începutul perioadei de tranziţie. Acest aspect a dat naştere adeseori la litigii cu Uniunea Europeană în cadrul acordurilor europene. De exemplu, Ungaria a intenţionat (înainte de a renunţa în final) să crească drepturile de vamă la-importurile de automobile' pentru a proteja producţiile locale rezultate din investiţiile japoneze şi germane. Polonia şi Cehia recurg de asemenea la. Diverse forme de protecţie (tarifare şi cantitative) pentru anumite produse, considerate "fragile". Aceste protecţii sunt motivate cel mai frecvent ca fiind determinate" din considerente sociale

[1] *Este drept însă că metoda lui Mc Kinnon n-a fost împărtăşită de către o serie de specialişti.*

(restructurările dintr-un sector puternic expus concurenţei produselor comunitare) sau macroeconomice.

Este încă prea devreme pentru a opta între gradualism şi o deschidere comercială brutală

Constatarea că este imposibil să se treacă la, o liberalizare rapidă şi definitivă nu trebuie totuşi să repună în discuţie strategiile adoptate în Polonia şi Ungaria: într-o primă etapă, adoptarea de măsuri care să favorizeze o deschidere-brutală a pieţei urmate apoi de o uşoară întărire a protecţionismului. Unii specialişti (teza susţinută de Balcerowicz) apreciază că această cale este cea mai bună, ţinându-se cont de constrângerile la care sunt supuse politicile comerciale, deoarece ea poate accelera trecerea la economia de piaţă. Fără îndoială, un uşor recul nu este grav, când nu se pune în discuţie credibilitatea angajării pe calea unei liberalizări pe termen lung. Astfel, recurgerea temporară la protecţionism în Polonia se pare că nu a afectat imaginea şi dinamismul acestei economii.

Câteva concluzii pornind de la această analiză

Deşi se constată o deteriorare a situaţiei macroeconomice, nu trebuie pusă în discuţie orientarea liberală a politicilor comerciale ale ţârilor din Europa Centrală şi de Est. În mod. evident. ameninţarea producerii unor grave dezechilibre este mult mai prezentă în Rusia care nu â reuşit încă»să-şi stabilizeze economia. Se pare că cererile de protecţie sectorială se vor prelungi, iar în cazul unei noi deteriorări a dezechilibrelor macroeconomice ar putea fi luate şi alte măsuri de protecţie generală temporare.

Se apreciază că atât inserţia în plan european a ţărilor din centrul şi estul Europei cât şi integrarea lor regională nu pot fi puse în discuţie. Perspectiva aderării la Uniunea Europeană constituie o motivaţie puternică pe termen mediu în favoarea tranziţiei economice şi sociale. Totuşi, deschiderea comercială a ţărilor din Europa Centrală şi de Est se traduce în cele mai multe cazuri prin deficite curente greu de suportat care reclamă măsuri de austeritate draconice (cazul Ungariei). Sarcinile principale ale guvernelor acestor ţări constau, pe de o parte, în a pregăti structurile economice 'şi instituţionale în vederea aderării la Uniunea. Europeană. Pe de altă parte, ele trebuie să adopte o serie de măsuri de natură să liniştească populaţia din ţările respective care resimte contraloviturile acestor opţiuni macroeconomice.

Din: Le courrier des pays de l'Est, Franţa, nr. 410, iulie, 1996, p.3.

RELAŢIILE COMERCIALE ALE ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST CU ŢĂRILE DIN BAZINUL DE SUD AL MĂRII MEDITERANE

Începând din 1990 s-ă produs o reorientare din punct de vedere geografic a schimburilor comerciale ale ţărilor din Europa Centrală şi de Est în direcţia partenerilor occidentali şi orientali. Uniunea Europeană devine principalul partener comercial al ţărilor analizate (tabelul 1). Schimburile relative ale ţârilor din Europa Centrală şi de Est sunt măsurate calculându-se valorile importurilor şi exporturilor acestora, în perioada 1990-1993, împărţind apoi aceste valori cu cele ale importurilor şi exporturilor totale din cei patru ani. Această* metodă permite obţinerea unei viziuni structurale a schimburilor relative ale ţărilor din Europa Centrală şi de Est din punct de vedere a zonei geografice avute în vedere.

Tabelul 1 - Ponderea Uniunii Europene şi a ţărilor din bazinul de sud al M. Mediterane în comerţul exterior al ţărilor din Europa Centrală şi de Est (media din perioada 1990-1993)

-%-

	Ţările din Europa Centrală		Ţările din Europa de Est	
	Importuri din:	Exporturi către:	Importuri din:	Exporturi către:
0	1	2	3	4
Uniunea Europeană din care:	81,3	78,2	69,5	63,5
Europa de Nord	66,0	62,3	49,0	41,5
Ţările nordice	5,3	5,6	2,5	2,0
Europa de Sud	10,0	10,3	18,0	20,0
Bazinul de sud al M. Mediterane din care:	1,4	3,6	7,3	12,9
Mediterana de Est	1,2	2,6	5,7	11,0
Maghreb	0,2	1,0.	1,6	1,9

Surse: *După CEPII, baza de date CHELEM, 1995.*

În cadrul Europei de Nord (tabelul 2), Germania ocupă un loc important în schimburile ţârilor din Europa Centrală şi de Est. Ea reprezintă o treime; din importurile şi exporturile ţărilor din Europa Centrală şi un sfert din cele ale ţărilor din Europa de Est. Austria deţine 1.0% din importurile şi exporturile ţărilor analizate, în timp ce Franţa ocupă locul" doi, după Germania, în domeniul schimburilor cu ţările Europei Centrale (10% din importurile acestora şi 8% din exporturi). În Europa de Sud, Italia se. detaşează ocupând primul loc. Ea deţine 8% din schimburile ţărilor Europei de Est. Dintre ţările mediteraneene, Turcia se află pe locul întâi.

Tabelul 2 - Ponderea principalilor parteneri comerciali ai ţărilor Europei Centrale şi de Est, din cadrul Uniunii Europene si bazinului de sud al M. Mediterane (media din perioadă 1990-1993)

-%-

	Ţări din Europa Centrală		Ţări din Europa de Est	
	Importuri pro-venind din:	Exporturi către:	Importuri din:	Exporturi către:
Germania	38,0	38,5	25,0	22,0
Austria	10,5	9,0	4,5	2,5
Franţa	5,0	4,5	10,0	8,0
Italia	8,3	8,0	12,0	12,0
Turcia	0,8	1,5	' 3,4	8,0

Surse: *După CEPII baza de date CHELEM, 1995.*

Cu toate că Uniunea Europeană şi bazinul de sud al M. Mediterane reprezintă; 4/5 din schimburile ţărilor Europei Centrale şi de Est şi 3/4 din schimburile ţărilor Europei de Est, ponderea ţărilor din Europa Centrală şi de Est în cadrul comerţului exterior european sau mediteranee ar rămâne scăzută (tabelul 3).

Tabelul 3 - Ponderea ţărilor din Europa Centrală şi de Est (TECE) în cadrul comerţului exterior al Uniunii Europene şi al ţărilor din Bazinul de Sud al M. Mediterane (media din perioadă 1990-1993)

-%-

	1990	1991	1992	1993
Ponderea TECE în importurile				
- Bazinului de Sud al M. Mediterane	2,18	2,16	2,07	1,93
- U.E.	1,13	1,48	1,67	2,05
Ponderea TECE în exporturile				
- Bazinului de Sud al M. Mediterane	1,25	1,47	1,71	1,87
- U.E.	1,24	1,72	2,07	2,22

Surse: *După CEPII, baza de date CHELEM, 1995.*

În ceea ce priveşte soldurile comerciale, începând din 1990 soldurile comerciale ale ţărilor din Europa Centrală şi de Est cu ţările U.E. s-au degradat continuu evoluând de la +0,2 miliarde dolari în 1990 la 9 miliarde în 1993. Faţă de ţările din Bazinul de Sud al M. Mediterane, soldul comercial este pozitiv, din 1975. Totuşi, începând din 1990 acesta înregistrează o tendinţă de scădere de la +0,9 miliarde dolari în 1990 la +0,7 miliarde dolari în 1993.

Analiza soldurilor comerciale pe ramuri de activitate "evidenţiază faptul că ţările din Europa Centrală şi de Est înregistrează excedente în comerţul cu-UE. În sectoarele care încorporează o valoare adăugată scăzută (energie, textile, siderurgie, metale neferoase) şi deficite la produsele cu o valoare adăugată ridicată, (chimie, mecanică, autovehicule, material electric şi electronica). Această structură a schimburilor sectoriale nu s-a modificat între 1990 şi 1993. Se remarcă însă faptul că excedentele ţărilor din Europa Centrală şi de Est au tendinţă de reducere, iar deficitele î au o tendinţă de creştere. Sectorul agroalimentar (şi într-o măsură mai mică sectorul lemn-hârtie) care era excedentar în 1990 a devenit deficitar în 1993. Această evoluţie traduce dificultăţile prin care trece sectorul în cauză" ca urmare a privatizării producţiei agricole şi distribuţiei produselor.

Soldurile comerciale ale ţărilor din Europă-Centrală şi de Est faţă de ţările din bazinul de sud al M. Mediterane se caracterizează prin excedente-pentru producţiile cu grad ridicat de prelucrare (siderurgie, j chimie, mecanică, material electric, vehicule) şi prin deficite în cazul produselor cu grad scăzut de prelucrare (în special energie şi textile). Această structură sectorială nu a evoluat între 1990 şi 1993 (tabelul 4).

Pentru a determina intensitatea, schimburilor ţărilor analizate, calculele au pornit de la valorile, comerţului exterior în perioadă 1990-1993. Astfel, se remarcă faptul că deşi U.E. este principalul "partener comercial, (ca volum al schimburilor) al ţărilor din Europa Centrală şi de Est, ea ocupă un loc median în ceea ce priveşte intensitatea schimburilor (tabelul 5).

Tabelul 4 - Soldurile comerciale ale ţărilor din Europa Centrală şi de Est faţă de ţările U.E. şi din bazinul de sud al M. Mediterane

- milioane dolari -

Uniunea Europeană				Bazinul de sud al M. Mediterane			
1990		1993		1990		1993	
Energie	+ 1748	Textile	+1265	Siderurgie	+336,0	Siderurgie	+256
Agroalimentar	+1711,4	Energie	+757,8	Chimie	+273,4	Chimie	+186
Textile	+905,7	Siderurgie	+640,2	Mecanică	+200,6	Vehicule	+147
Siderurgiei	- +841,9	Neferoase	+626,1	Material electric-	+62,8	Mecanică	+121
Neferoase	+655,2	Agroalimentar	-39,4	Vehicule	+52,3	Electronică	+99,5
Lemn-hârtie	- +571,7	Lemn-hârtie	-84,9	Lemn-hârtie	+47,4	Neferoase	+48,7
Material electric	-93,4	Material electric	-720,2	Agroalimentar	43,4	Agroalimentar	+44,2
Vehicule	-587,1	Vehicule	-1987,5	Neferoase	+0,4	Lemn-hârtie	+39,5.
Chimie	-715,5	Chimie	-2427,1	Energie	+0,1	Material electric	+8,1
Electronică	-1380,5	Electronică	-2665,1	Electronică	-2,4	Energie	-10,2
Mecanică	-3428,5	Mecanică	-4374,5	Textile	-74,6	Textile	-158,1
Total	+228,7.	Total	-9009	Total	+939,4	Total	+701,5

Surse: *După CEPII, baza de date CHELEM, 1995*

În cadrul ţărilor din Europa Centrală şi de Est, ţările din Europa Centrală; întreţin cu U.E. relaţii comerciale de o intensitate superioară faţă de ţările din Europa de Est (tabelul 6).

Tabelul 5 - Intensitatea relativă a schimburilor ţărilor din centrul şi estul Europei cu U.E. şi ţările din bazinul de sud al M. Mediterane

- media pentru perioada 1990-1993 -

Ţările Europei Centrale			Ţările Europei de Est	
	Importuri din:	**Exporturi către:**	**Importuri din:**	**Exporturi către:**
U.E.	- 1,9	1,8	1,6	1,5
Bazinul de sud al M. Mediterane	0,9	1,7	5,0	6,0.

Surse: *După CEPII, baza de date CHELEM, 1995.*

Tabelul 6 - Intensitatea relativă a schimburilor ţărilor din Europa Centrală şi de Est cu U.E.

- media pentru perioada 1990-1993 -

Importuri din U.E.		Exporturi către U.E.
Ungaria	1,90	1,82
Ex-Cehoslovacia	1,91	1,83
Polonia	1,84	1,87
Bulgaria	1,69	*1,44*
România	1,55	1,56

Surse: *După CEPII, baza de date CHELEM, 1995.*

În schimb, ţările din Europa de Est întreţin cu ţările din bazinul de sud al M. Mediterane schimburi mult mai intense-decât ţările din Europa Centrală (tabelul 7).

Tabelul 7 - Intensitatea relativă a schimburilor ţărilor din Europa Centrală şi de Est cu ţările din bazinul de sud al M. Mediterane

- media pentru perioada 1990-1993 -

Importurile din ţările bazinului de sud al M. Mediterane	Exporturile din ţările bazinului de sud al M. Mediterane	
Ungaria	0,65	1,55
Ex-Cehoslovacia	0,87	2,13
Polonia	1,84	1,68
Bulgaria	4,00	6,00
România	5,60	6,00

Surse: *După CEPII, baza de date CHELEM, 1995.*

Cei mai importanţi parteneri ai Ungariei şi ai fostei Cehoslovacii sunt Austria urmată de Germania. Pentru Polonia, Austria se află pe locul întâi la importuri (3,56) si Germania pentru exporturi (3,93).

*Î*n cazul Bulgariei şi României structura intensităţii schimburilor lor este aceeaşi. Pe locul întâi se află Grecia atât la importuri cât şi la exporturi. Valoarea intensităţii schimburilor cu Grecia în cazul Bulgariei este de 28,4 la importuri şi 1,4,8 la exporturi; pentru România exporturile se situează la 10,3. Austria ocupă locul doi în ceea ce priveşte, intensitatea importurilor Bulgariei şi României (4,93 respectiv 2,55), iar Italia ocupă acest loc pentru intensitatea; exporturilor lor (2,22 şi 2,1).

S-a stabilit o ierarhie a ţărilor U.E. În funcţie de intensitatea schimburilor realizate cu ţările din Europa Centrală şi de Est (tabelul 8).

Intensitatea importurilor şi exporturilor fiecărei ţări din Europa Centrala şi de Est cu ţările din estul Mediteranei este în toate cazurile* superioară celei înregistrată în cazul ţărilor Maghreb. Ţările din bazinul M. Mediterane care întreţin schimburile cele mai intense cu ţările din Europa Centrală, şi de«Est sunt Egiptul şi Turcia. Aceste două ţări se situează în frunte în ceea ce priveşte intensitatea importurilor şi exporturilor cu Ungaria, ex-Cehoslovacia. şi România. În cazul României valoarea intensităţii este deosebit de mare. Indicatorul importurilor româneşti din Egipt este egal cu 17,7, iar cel al exporturilor cu destinaţia Turcia este de 11,4.

Tabelul 8 - Intensitatea schimburilor ţărilor Europei Centrale şi de Est (TECE) cu ţările U.E.

- media pentru perioada 1990-1993-

Importurile TECE din:		**Exporturile TECE către:**	
Austria	7,32	Austria	5,07
Grecia	4,19	Germania	3,64
Germania	3,17	Grecia.	2,50
Finlanda	1,87	Finlanda;	2,39
Danemarca	1,77	Danemarca	1,87
Italia	1,76	Italia	1,82
Suedia	1,45	Suedia	1,61
Olanda	1,08	Olanda	0,98
Franţa.	0,95	Franţa	0,89
Belgia-Luxemburg	0,81	Marea Britanie	0,69
Marea Britanie	0,79	Belgia-Luxemburg	0,64
Spania	0,59	Spania	0,59
Portugalia	0,16	Portugalia	0,21

Surse: *După CEPII; baza de date CHELEM, 1995.*

În tabelul 9 este prezentată "o ierarhizare a ţărilor mediteraneene în funcţie de intensitatea schimburilor pe care acestea le întreţin cu ţările Europei Centrale şi de Est.

Tabelul 9 - Intensitatea relativă a schimburilor ţărilor din Europa Centrală şi de Est (TECE) cu ţările din bazinul de sud al M. Mediterane

- media pentru perioada: 1990-1993 -

Importuri ale TECE din:		Exporturi ale TECE către:	
Egipt	3,14	Egipt	3,70
Turcia	2,43	Turcia	2,78
Israel	1,06	Tunisia	2,24
Maroc	0,90	Maroc	2,04
Tunisia	0,77	Algeria	1,70
Algeria	0,40	Israel	0,86

Surse: *După CEPII, baza dedate CHELEM, 1995.*

În concluzie, se poate aprecia că indicatorii, intensităţii schimburilor bilaterale dintre ţările Europei Centrale şi de - Est cu ţările-membre ale U.E. şi ale bazinului de sud al M. Mediterane subliniază efectele de proximitate geografică, istorică şi culturală asupra unor legături comerciale privilegiate "dintre aceste grupe de ţări. Aşa este cazul Poloniei cu ţările scandinave, Ungariei şi ex Cehoslovaciei cu Austria, Germania şi Italia, României cu ţările din estul Mediteranei şi Bulgariei cu ţările, din bazinul de sud al Mediteranei.

Acest parteneriat natural fără îndoială că se va accentua, apoi se va stabiliza în anii viitori, odată ce nivelul schimburilor dintre ţările respective va atinge pragul determinat de apropierea lor geografică şi istorică.

Din: Le courrier des pays de l'Est, Franţa nr. 410, iulie, 1996, p.15

ROLUL CURSULUI DE SCHIMB ÎN CADRUL INTEGRĂRII INTERNAŢIONALE A ŢĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIŢIE: CAZUL POLONIEI ŞI UNGARIEI

Politica privind cursul de schimb poate avea, de regulă, două obiective. Obiectivul extern principal este de a asigura un raport corespunzător între competitivitatea şi preţul produselor proprii, apreciindu-se că, elementele competitivităţii, în. afara preţului, joacă de asemenea un rol determinant în stabilirea performanţelor comerciale. Sub acest aspect, se pune problema unui nivel al "cursului de schimb cu adevărat adaptat atât în cazul unui partener comercial principal, dacă există, cât şi în. cazul mai multor parteneri (curs de schimb efectiv), cu scopul, de a păstra sau de a dezvolta segmente proprii de piaţă internă şi externă. În unele cazuri, politica cursului de schimb devine agresivă sieste urmat un scenariu de devalorizare. Aceste devalorizări în scopul creşterii competitivităţii, în anumite condiţii; pot fi apreciate ca fiind benefice în plan individual, dar ele antrenează efecte sistemice negative atunci când se generalizează.

Un alt obiectiv al politicii cursului de schimb este de a limita nivelul inflaţiei' importante prin supraevaluare. Este de remarcat că noţiunile de subevaluare şi supraevaluare presupun definirea cursului de schimb de echilibru - noţiune greu de aplicat şi pentru ţările cele mai dezvoltate, cu atât mai dificil când este vorba de ţări aflate în tranziţie. În particular, determinarea parităţii puterii de cumpărare este cu atât mai dificilă atunci când este utilizată în comparaţiile dintre ţări dezvoltate şi ţări în tranziţie.

Se ştie că există un conflict obiectiv potenţial în cadrul politicii cursului de schimb. În mod deosebit acest aspect s-a evidenţiat în cadrul Sistemului Monetar European. Astfel, unele ţari partenere ale Germaniei n-au ezitat să utilizeze politicile cursului de schimb ca pârghie pentru scăderea inflaţiei, cu preţul erodării raportului competitivitate - preţ, în anumite perioade (exemplul Franţei în anii '80). În lumea actuală, caracterizată printr-o liberalizare financiară fără precedent şi prin, deschiderea crescândă a economiilor naţionale, este destul de logic să se utilizeze cursurile de schimb drept ancoră monetară pentru comportamentele publice sau private. Dar există inconvenientul caprin aceasta să se favorizeze fenomene de supraevaluare experienţa Uniunii Europene este edificatoare în acest sens. Problema este deci de a se şti dacă acest Tise este în mare parte compensat de câştigurile rezultate din reducerea inflaţiei şi din stabilizarea anticipărilor private.

Evoluţiile recente din domeniul monetar au; conclus la relativizarea controversei academice privind cursurile de schimb fixe şi flotante. Cursurile de schimb fixe folosite au cunoscut adaptări importante (exemplul Sistemului

Monetar European) şi în acelaşi timp, băncile centrale continuă prin politicile lor privind rata dobânzii şi prin intervenţii mai mult sau mai puţin coordonate pe pieţele de schimb, să influenţeze cursurile ele schimb flotante. În practică această intervenţie se materializează prin aplicarea de regimuri de schimb intermediare direcţionate în sensul unor adaptări optime. Ţările aflate în tranziţie nu scapă nici ele de la regulă. În consecinţă ele trebuie să-şi aleagă propriul regim de schimb ţinând cont atât de situaţia monetară internaţională cât şi de situaţia în planul "cooperării lor regionale. În acest context trebuie reamintit că acordul de la Vişegrad nu vizează pentru moment nici un fel de ambiţie monetară! iar ţările semnatare (Ungaria, Polonia, R. Cehă şi Slovacia) se află în punctul zero în' ceea ce priveşte cooperarea monetară şi financiară, dar nu se ştie cât timp vor rămâne în acest punct. Până în prezent, singurul progres tangibil constatat de câţiva ani îl constituie aplicarea în practică a unor sisteme de plată transnaţionale între unele ţări din Europa Centrală.

Experienţele Poloniei şi Ungariei

Politicile în domeniul, cursului de schimb adoptate în Polonia şi Ungaria de la începutul anilor 1990, ilustrează concludent faptul că sunt posibile diferite 'strategii în materie.

Începând de la 1 ianuarie 1990, în Polonia a fost întreprinsă o unificare a cursului de schimb. A fost introdusă convertibilitatea interna, iar cursul de schimb fixat la 9500' zloţi pentru un dolar reprezintă o devalorizare' de 31,6% în raport cu-cursul oficial practicat până atunci.' Recurgerea la un sistem cu un curs de schimb-fix a avut ca scop stoparea hiperinflaţiei. În scopul de a proteja competitivitatea produselor poloneze, autorităţile au optat în mai 1991 pentru un curs de schimb stabil, unic, faţă de dolar, dar raportat la un coş de devize format în proporţie de 45% din dolari si de 55% din devize europene. Această modificare a permis să se ţină cont de reorientarea geografică a schimburilor comerciale cu ţările din Europa. Cu toate acestea, cursul de schimb real a continuat să se aprecieze crescând cursul dolaruîui pe piaţa paralelă. În octombrie 1991, pentru a menţine, rolul de ancoră jucat de cursul de schimb, fără de care s-ar fi deteriorat. competitivitatea pe plan extern, a fost introdus un sistem *crawling peg* (devalorizare în pantă), fixându-se o rată zilnică de depreciere a zlotului de 1,8% faţă de coşul de devize reţinut iniţial. Acest sistem a fost apoi periodic adaptat fie pe baza unei devalorizări a zlotului faţă de coşul de referinţă, fie modificându-se rata zilnică de depreciere. Începând din mai 1995 cursul de schimb al zlotului a rămas legat de acelaşi coş de devize, dar cursul fiecărei devize poate fi flotant într-o bandă de plus. sau minus 7% faţă de cursul de referinţa fixat în cadrul coşului de devize. Pe de altă parte, este menţinută o depreciere lunară a cursului oficial al zlotului în raport cu coşul de devize.

După liberalizarea schimburilor, începutul anilor '90, Ungaria a adoptat un sistem de schimb adaptabil faţă de un coş de, devize compus iniţial din 50% dolari şi 50% mărci germane. Acesta a fost apoi modificat la 70% ECU şi 30% dolari. În următorii ani s-a procedat la devalorizări periodice ale forintului faţă de acest coş de devize. Dar, până în martie 1995, ajustările cursului de schimb nu "erau anunţate dinainte. De la această dată, a fost introdus un sistem *crawling peg* cu 6 rată de depreciere iniţială fixată la 1,9% lunar faţă de coşul de devize, până în iunie -1995. Pentru a doua jumătate a anului 1995 rata de depreciere a fost fixată la 1,3%.

Această adaptare a sistemului de schimb a devenit necesară pentru a contracara atacurile speculative asupra forintului care obligau Banca Naţională a Ungariei, să înăsprească politica sa monetară.

Atât în Polonia cât şi în Ungaria; deşi în centrul politicii de schimb au stat masurile:" care vizau reducerea presiunilor inflaţioniste, s-a avut în permanenţă în vedere protejarea competitivităţii produselor naţionale:

Consecinţele în ceea ce priveşte raportul competitivitate-preţ

Problema care trebuia rezolvată pentru Polonia şi Ungaria era următoarea: în ce măsură diferenţele de-competitivitate au putut influenţa performanţele externe ale celor două ţări din grupul de la Vişegrad.

Un prim element esenţial în cadrul raportului competitivitate preţ îl constituie nivelul şi evoluţia costurilor salariate

În analiza evaluării, nivelului costurilor salariale unitare, fragilitatea statisticilor reclamă o extremă prudenţă în interpretarea comparaţiilor internaţionale. Ţinând cont de aceste considerente rezultă totuşi clar că există diferenţe între nivelurile salariale din Ungaria şi Polonia explicabile, într-o anumită măsură, prin diferenţa de productivitate. Din acest punct de vedere, un uşor avantaj îl deţine Polonia. În contextul inflaţionist global care â caracterizat aceste, două economii .de la începutul anilor '90, evoluţia costurilor salariale unitare s-a aflat sub influenţa, pe de o parte a rigorii politicii salariale şi, pe de altă parte, a evoluţiei productivităţii aparente a, muncii, pe măsură ce procesul de tranziţie avansa.

În tabelul 1 este prezentată evoluţia costurilor salariale unitare, în cele două ţări.

Cursul de schimb, preţul de producţie şi de export

Industriaşii maghiari, ca şi omologii lor polonezi nu au reflectat în preţurile lor de producţie decât o parte din creşterea costurilor salariale unitare, în special la începutul anilor '90. Comportamentul respectiv s-a datorat probabil deschiderii pieţelor interne pentru produsele străine şi reorientării exporturilor

către ţările Europei Occidentale. Această poziţie este însă greu de menţinut pe termen mediu deoarece conduce la o degradare "accentuată a profitabilităţii întreprinderii.

Tabelul 1 - Evoluţia costurilor salariale unitare în Ungaria şi Polonia în perioada 1991-1994, exprimate într-o monedă comună

-%-

	1991	1992	1993	1994
Ungaria				
Costuri salariale unitare				
- monedă naţională	44,0	24,0	5,9	11,7
- dolar/forintr;	-15,4	-5,4	-13,8	-12,8
- dolar	2178	17,3	-8,7	-2,6
Polonia				
Costuri salariale unitare				
- moneda naţională	81,1	20,4	20,8	24,7
- dolar/zlot-	-9,6	-22,3	-24,7	-20,8
- dolar	63,7	-615	-9,0	-1,2

Sursa: *OCDE, calcule realizate de Centrul de Observare Economică (COE).*

De altfel, industriaşii polonezi au procedat la o ajustare a preţurilor de producţie în funcţie de evoluţia costurilor salariale unitare începând din 1992, ceea ce nu s-a întâmplat în cazul industriaşilor, maghiari.

Se observă că, în perioada 1990-1993, s-a înregistrat o degradare a competitivităţii" produselor ungureşti; sub' raportul preţului.' Preţurile acestor produse, evaluate într-o monedă comună, au. crescut cu peste 15% faţade cele ale principalilor săi concurenţi: Din contră, preţurile relative la export pentru mărfurile poloneze nu au crescut decât într-o foarte mica măsură-de la începutul anilor '90. Apare astfel clar că deprecierea cursului de schimb al forintului a fost insuficientă pentru a putea compensa diferenţa de preţuri la export între Ungaria *şi* principalii săi concurenţi. Sub acest aspect situaţia Poloniei, începând din 1992, este diferită.

Competitivitate - preţ şi segmentele proprii de piaţă

Un studiu recent al OCDE a ajuns la concluzia că în cazul-Ungariei se remarcă o sensibilitate pronunţată a exporturilor în funcţie de fluctuaţiile, preţurilor (elasticitate de ordinul 2). Pentru Polonia, elasticitatea în funcţie de preţuri este mult mai redusă (sub 1). Dar, aceste rezultate trebuie privite cu destulă prudenţă datorită lipsei de fiabilitate a datelor disponibile şi a problemelor structurale existente în economiile ţărilor în tranziţie.

Apreciere privind competitivitatea economiilor în tranziţie în funcţie de preţurile relative

În primul rând, fluxurile exporturilor acestor ţări au cunoscut în decursul perioadei 1990-1994 o profundă reorientare geografică înregistrându-se o creştere masivă a schimburilor cu ţările U.E. Într-o anumită măsură această creştere s-a datorat posibilităţilor potenţiale existente în trecut şi nefructificate datorită conjuncturii: politice. În al doilea rând, nu pot fi neglijate alte elemente ce determină competitivitatea produselor cum ar fi: calitatea, diversitatea sectorială a ofertei, nivelul de calificare a forţei de muncă. Toate acestea pot deveni elemente cheie în creşterea performanţelor pe plan extern şi în cazul ţărilor aflate în tranziţie. În acest sens, se apreciază că investiţiile străine directe pot juca un rol important în restructurarea producţiei şi deci în creşterea productivităţii globale.

În afara preţului, există şi alte elemente tot atât de importante în cadrul procesului de inserţie internaţională a economiilor în tranziţie. Sunt de menţionat în acest, sens structura ofertei naţionale sau integrarea în reţeaua firmelor transnaţionale sub efectul fluxurilor investiţiilor directe sau al acordurilor de subprelucrare. Competitivitatea este deci o noţiune multiformă care trebuie abordată în mod global.

Din: Le courrier des pays de l'Est, Franţa, nr. 410, iulie, 1996, p.27.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 10/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

MACROMODELUL ECONOMIEI ROMÂNEŞTI DE TRANZIŢIE

• Funcţiile econometrice ale versiunii 1997 •

Prof. Emilian DOBRESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

I. FUNCŢIILE ECONOMETRICE ALE VERSIUNII 1997 A MACROMODELULUL ECONOMIEI ROMÂNEŞTI DE TRANZIŢIE 265
II. FUNCŢIILE ECONOMETRICE PENTRU VARIABILELE LUNARE 277

I. FUNCŢIILE ECONOMETRICE ALE VERSIUNII 1997 A MACROMODELULUL ECONOMIEI ROMÂNEŞTI DE TRANZIŢIE

Noua versiune a macromodelului încorporează efectul datelor statistice provizorii pentru anul 1996 şi - potrivit propunerilor Directei de Studii si Politici Monetare a Bănci: Naţionale a României - urmează să conţină un bloc cu estimări lunare ale inflaţiei ş: cursului de schimb. De asemenea, mărimile demografice - inclusiv cele referitoare la populaţia activă şi numărul pensionarilor - vor fi integrate prin intermediul unei sistem propriu de calcul. Prezentul raport examinează funcţiile econometrice reţinute în mod preliminar, cu luarea în considerare a următoarelor contribuţii:

- recomandările de principiu, precum şi cele punctuale (vizând anumite relaţii) transmise de prof. W. Charemza, prof. S. Hali şi dr. J. W. Velthyc ca urmare a examinării variantei publicate a macromodelului;
- actualizarea fişierului de date anuale (Florina Tănase, Mădălina Dogaru, Elena Andrei);
- constituirea fişierului de date lunare (Cornelia Scutaru, Elena Pelinescu. Aurora Petrean);
- analiza integrabilităţii seriilor utilizate şi formularea unor sugestii de ameliorare a funcţiilor econometrice (Constatin Ciupagea, Geaomina Popescu şi Cornelia Scutaru);
- elaborarea blocului demografic (Dorin Jula);
- examinarea posibilităţilor de utilizare a algoritmilor genetici în determinarea unor indicatori (Adriana Agapie):
- studierea unor proprietăţi matematice ale macromodelului ca sistem nelinear (Petre Fomin şi Mihai Regep);
- constituirea fişierului de date referitoare la balanţa de plăţi şi examinarea modalităţilor de integrare a acesteia în macromodel (Mădălina Dogaru şi liviu Andrei);
- procesarea pe computer a fişierelor de date şi testarea unor funcţii cu programului Economeuic Views (Petre Fomin).

Estimarea coeficienţilor s-a efectuat cu metoda regresiilor simultane, in care scop s-au format trei grupe de funcţii: două pentru variabilele anuale şi una pentru cele lunare.

I. Funcţiile econometrice pentru variabilele anuale
A) Variabile expectate

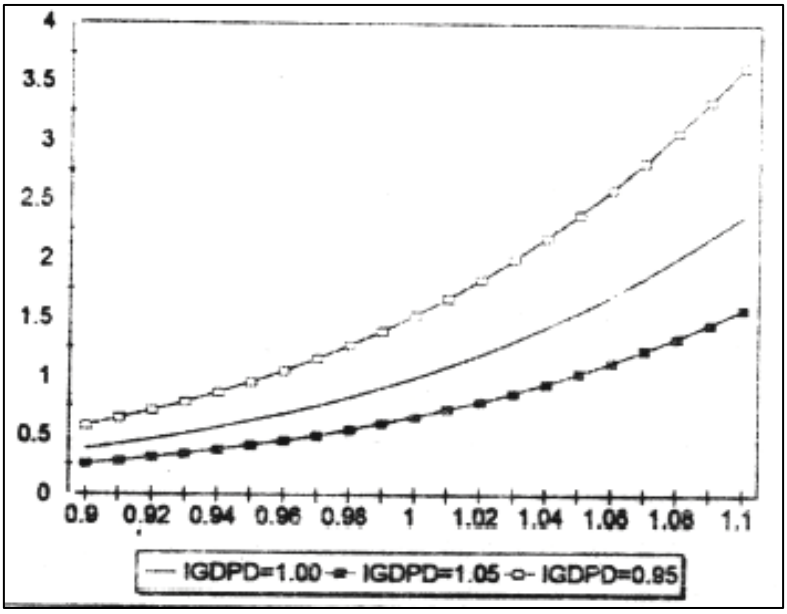
1) Ca şi în versiunea 1996 a macromodelului, deflatorului GDP se defineşte mai întâi ca mărime expectată. S-a păstrat structura relaţiei anterioare, dar sub forma variaţiei de indici:

$$EXIGDPD = \left[\frac{EXTDR}{GDP(-1)} : \frac{GDP(-1)}{GDP(-2)}\right]^{c1} \cdot \left[\frac{1+IR}{1+IR(-1)}\right]^{c2}$$

în care IGDPD = GDPD/GDPTX(-1), iar EX exprimă caracterul de expectaţie al mărimii rezultate. Produsul intern brut este interpretat, în acest caz, ca sumă a veniturilor disponibile ale gospodăriilor populaţiei, firmelor şi bugetului general consolidat. Pentru EXTDR s-au folosit, de aceea, datele referitoare la GDP.

Isocuanta funcţiei EXIGDPD este redată în graficul nr.1.

Graficul nr. 1



S-au operat substituirile:

$$x = \frac{EXTDR}{GDP(-1)} : \frac{GDP(-1)}{GDP(-2)}$$

care este reprezentat pe orizontală şi

$$y = \frac{1 + IR}{1 + IR(-1)}$$

care este reprezentat pe verticală.

Ecuaţia rezultată a fost rezolvată succesiv pentru IGDPD = 0,95;= 1,00; = 1,05 adică pentru cele trei cazuri tipice de evoluţie posibilă: inflaţie în descreştere, stabilizată şi în curs de accentuare.

2) Tot ca mărime expectată se defineşte şi variaţia indicelui preţurilor de consum:

$$EXICPI = EXIGDPD^{c3}$$

în care ICPI = CPI/CPI(-1). Această completare a macromodelului a devenit necesară datorită introducerii blocului lunar, în care indicele preţurilor de consum depinde şi de inflaţia expectată în luna următoare celei pentru care se face estimarea. S-a reţinut o formă care nu necesită alte informaţii decât cele utilizate pentru determinarea funcţiei EXIGDPD.

3) Coeficienţii econometrici şi testele corespunzătoare sunt prezentate în tabelul nr.1.

Tabelul nr.1

System: EXS
Estimation Method: Iterative Least Squares
Sample: 1980 1996
Convergence achieved after 2 iterations
Date: 04/14/97 Time: 10:10

	Coeficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C(I)	1.095950	0.015139	72.39030	0.0000
C(2)	-0.120386	0.071742	-1.678050	0.1049
C(50)	-0.125168	0,030599	-4.090604	0.0003
C(3)	0.990987	0.020580	48.15276	0.0000

Determinant residual covariance 2.20E-06

Equation: IGDPD=((GDP*GDP(-2)/GDP(-1)^2))^C(1)*((1+IR)/(1 +IR(-1)))^C(2)*EXP(C(50)*DUM93)

Observations: 15

R-squared	0.995219	Mean dependent var	1.081129
Adjusted R-squared	0.994422	S.D. dependent var	0.445347
S.E. of regression	0.033261	Sum squared resid	0.013276
Durbin-Watson stat	2.019122		

Equation: ICPI=IGDPD^C(3)
Observations: 16

R-squared	0.985583	Mean dependent var	1.075490
Adjusted R-squared	0.985583	S.D. dependent var	0.429511
S. E. of regression	0.051571	Sum squared resid	0.039894
Durbin-Watson stat	1.793959	macromodei	

B) Variabilele deduse din macromodel

1) Acest bloc a păstrat setul de variabile din versiunea 1996, cu următoarele diferenţe:

- s-a renunţat la determinarea econometrică a coeficientului lfp şi, implicit, a numărului de persoane cuprinse în populaţia activă, aceste mărimi urmând să fie estimate în cadrul blocului demografic, pe baza ratelor de activitate ajustate;
- valoarea adăugată brută pentru transporturi şi pentru alte servicii nu se mai determină prin funcţii separate, ci împreună (noul indicator este notat GVATO), utilizându-se o singură relaţie;
- în cazul GVAIC90, GVATO, GVAPS.DAD şi LP90, funcţiile nu mai opereză cu nivelurile absolute, ci cu indicii anuali ai acestora (simbolurile cuprind litera i ca prefix al notaţiilor anterioare);
- exporturile şi importurile cuprind acum nu numai bunurile, ci şi serviciile, notaţiile devenind XGSD şi MGSD;
- în absenţa încă a unor estimări bazate pe calcule specifice pentru 1996, coeficientul distorsiunii monetare s-a menţinut la nivelul anului anterior, iar ponderea economiei contabilizate s-a considerat şi ea nemodificată; pentru dfa, seria a fost completată utilizându-se estimarea rezultată din soluţia pentru 1996 a versiunii precedente a macromodelului;
- în cazul relaţiei dintre produsul intern brut ca output integral al economiei reale şi totalul valorii brute adăugate, funcţia s-a definit pentru diferenţele anuale, adică DGDP90 = GDP90 - GDP9CK-1) şi DGVA90 = GVA90 - GVA90(-1)

2) Sistemul de relaţii reţinut în aceasta fază a lucrărilor este următorul:

$$IGVAIC90 = c1 \cdot IXGSD + c2 \frac{GDPD}{IM2} + c3 \cdot gcbe + c4$$

$$IGVATO = IDAD^{c5} \cdot (1 + IR)^{c6}$$

$$IGVAPS = IGCBE^{c7}$$

$$IDAD = IGDP^{c8} \cdot \left[\frac{1 + IR}{1 + IR(-1)} \right]^{c9}$$

$$xgdp90 = c10 \cdot xgdp90(-1) + c11 \cdot xgdp90(-2) + c12 \cdot IWRGDP$$

$$qe = \frac{c13 \cdot qe(-1) + c14 \cdot IAP}{qe(-1) + c15 \cdot IGDP90}$$

$$dfa = c16 + c17 \cdot IGDP90$$

$$id = c18 \cdot id(-1) + c19 \cdot \frac{GDP}{DAD}$$

$$GDPD = CPI^{c20} \cdot CFPI^{c21}$$

$$ILP90 = \left[IFA90 \cdot IFA90(-1) \right]^{0.5 \cdot c22} \cdot \left[IE \cdot IE(-1) \right]^{0.5 \cdot c23} \cdot IGLE90^{c24} \cdot c25$$

$$ler = c26 \cdot ler(-1) + c27 \cdot IGVA90$$

$$SC = c28 \cdot \frac{DAD \cdot GVAA90}{GDP90}$$

$$v = v(-1) \cdot IMD \cdot \left[\frac{CPI}{(1 + IR)} \right]^{c29} \cdot Ix$$

$$Is85 = Is85(-1) \cdot IGDP90^{c30} \cdot \left[\frac{IAP}{IE} \right]^{c31}$$

$$DGDP90 = c32 \cdot DGVA90$$

Variabila IWRGDP reprezintă indicele anual al GDP mondial în termeni reali.

3) Coeficienţii econometrici şi testele corespunzătoare sunt prezentate în Tabelul nr. 2.

Tabelul No. 2

System: ANS97
Estimation Method: Iterative Least Squares
Sample: 1980 1996

Convergence achieved after 2 iterations Date: 04/14/97 Time: 10:18

	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C(1)	0.236753	0.093123	2.542358	0.0118
C(2)	-0.084688	0.037055	-2.285463	0.0234
C(3)	-0.890924	0.468120	-1.903197	0.0585
C(4)	1.155915	0.207279	5.576614	0.0000
C(5)	1.305644	0.085147	15.33406	0.0000
C(6)	-0.633376	0.194920	-3.249416	0.0014
C(7)	1.020661	0.027364	37.29917	0.0000
C(8)	1.034933	0.011277	91.77029	0.0000
C(9)	-0.135850	0.055176	-2.462113	0.0147
C(10)	1.061984	0.141435	7.508619	0.0000
C(11)	-0.437155	0.129598	-3.373173	0.0009
C(12)	0.090782	0.022993	3.948283	0.0001
C(51)	-0.084659	0.017699	-4.783249	0.0000
C(13)	1.180974	0.054480	21.67714	0.0000
C(14)	-0.246649	0.028374	-8.692847	0.0000
C(15)	0.168918	0.051807	3.260551	0.0013
C(16)	0.372935	0.066791	5.583652	0.0000
C(17)	-0.317392	0.066364	-4.782555	0.0000
C(52)	0.140530	0.015158	9.270965	0.0000
C(18)	0.528434	0.114258	4.624914	0.0000
C(19)	0.120609	0.030479	3.957067	0.0001
C(53)	-0.080532	0.022084	-3.646663	0.0003
C(20)	0.386082	0.103900	3.715888	0.0003
C(21)	0.597361	0.108331	5.514227	0.0000
C(54)	0.098670	0.013465	7.327724	0.0000
C(22)	0.963878	0.143657	6.709565	0.0000
C(23)	-2.152182	0.593634	-3.625434	0.0004
C(24)	0.108126	0.058114	1.860588	0.0643
C(25)	0.976858	0.008214	118.9300	0.0000
C(55)	-0.073979	0.028495	-2.596244	0.0102

	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C(26)	0.743907	0.058100	12.80383	0.0000
C(27)	0.088269	0.023101	3.821041	0.0002
C(56)	0.204138	0.019203	10.63035	0.0000
C(28)	0.634537	0.004225	150.1912	0.0000
C(29)	0.553373	0.103344	5.354678	0.0000
C(30)	0.486623	0.088271	5.512830	0.0000
C(31)	-0.494957	0.236777	-2.090393	0.0379
C(57)	-0.077174	0.016610	-4.646215	0.0000
C(32)	1.124653	0.117446	9.575931	0.0000

Determinant residual covariance 1.33E-49
Equation: IGVALC90=C(1)*IXGSD+C(2)*GDPD/IM2+C(3)*GCBE/GDP+C(4)
Observations: 16

R-squared	0.713963	Mean dependent var	0.986015
Adjusted R-squared	0.642454	S.D. dependent var	0.093557
S.E.ofregression	0.055943	Sum squared resid	0.037555
Durbin-Watson stat	1.965565		

Equation: IGVATO=IDAD^C(5)*(I+IR)^C(6)
Observations: 16

R-squared	0.925128	Mean dependent var	1.587895
Adjusted R-squared	0.919780	S.D. dependent var	0.920478
S.E. of regression	0.260708	Sum squared resid	0.951563
Durbin-Watson stat	2.034462		

Equation: IGVAPS=IGCBE^C(7)
Observations: 16

R-squared	0.959532	Mean dependent var	1.541691
Adjusted R-squared	0.959532	S.D. dependent var	0.764430
S.E. of regression	0.153777	Sum squared resid	0.354711
Durbin-Watson stat	2.466622		

Equation: IDAD=IGDP^C(8)*((1+IR)/(1+IR(-1)))^C(9)
Observations: 16

R-squared	0.995100	Mean dependent var	1.535514
Adjusted R-squared	0.994750	S.D. dependent var	0.813725
S.E. of regression	0.058958	Sum squared resid	0.048664
Durbin-Watson stat	2.260822		

Equation: XGDP90=C(10)*XGDP90(-1)+C(11)*XGDP90(-2)
+C(12)*IWRGDP+C(51)*DUM90
Observations: 15

R-squared	0.877712	Mean dependent var	0.233822
Adjusted R-squared	0.844361	S.D. dependent var	0.042611
S.E. of regression	0.016810	Sum squared resid	0.003108
Durbin-Watson stat	2.238025		

Equation: QE=(C(13)*QE(-1)+C(14)*IAP)/(QE(-1)+C(15)*IGDP90)
Observations: 16

R-squared	0.943916	Mean dependent var	0.584406
Adjusted R-squared	0.935288	S.D. dependent var	0.025913
S.E. of regression	0.006592	Sum squared resid	0.000565
Durbin-Watson stat	2.267710		

Equation: DFA=C(16)+C(17)*IGDP90+C(52)*DUM90
Observations: 16

R-squared	0.916361	Meant dependent var	0.063971
Adjusted R-squared	0.903493	S.D. dependent var	0.045547
S.E. of regression	0.014149	Sum squared resid	0.002603
Durbin-Watson stat	2.203018		

Equation:ID=C(18)*ID(-1)+C(19)*GDP/DAD+C(53)*DUM91
Observations: 16

R-squared	0.835812	Mean dependent var	0.252585
Adjusted R-squarec	0.81055?	S.D. dependent var	0.048590
S.E. of regression	0.021149	Sum squared resid	0.005815
Durbin-Watson stat	2.427378		

Equation:GDPD=CPI^C(20)*CFPI^C(21)*EXP(C(54)*DUM91)
Observations: 17

R-squared	0.998659	Mean dependent var	1.512512
Adjusted R-squared	0.998468	S.D. dependent var	0.822468
S.E of regression	0.032195	Sum squared residl	0.014511
Durbin-Watson stat	2.119137		

Equation: ILP90=((IFA90*IFA90(-1))^0.5)^C(22)*
((IE*IE(-1))^0.5)^C(23)*IGLE90^C(24)*C(25)*EXP(C(55)*DUM89)
Observations: 15

R-squared	0.856818	Mean dependent var	1.002046
Adjusted R-squared	0.799545	S.D. dependent var	0.056491
S.E. of regression	0.025292	Sum squared resid	0.006397
Durbin-Watson stat	1.844666		

Equation:LER=C(26)*LER(-1)+C(27)*IGVA90+C(56)*DUM90
Observations: 16

R-squared	0.937895	Mean dependent var	0.393095
Adjusted R-squared	0.928340	S.D. dependent vir	0.069592
S.E.ofregression	0.018629	Sum squared resid	0.004512
Durbin-Watson stat	1.848752		

Equation: SC=C(28)*DAD*GVAA90/GDP90
Observations: 17

R-squared	0.999099	Mean dependent var	2.037829
Adjusted R-squared	0.999099	S.D. dependent var	4.033222
S.E.of regression	0.121068	Sum squared resdd	0.234518
Durbin-Watson stat	2.002742		

Equation: V=V(-1)*IMD*(CPI/(1+IR))^C(29)*IS
Observations: 11

R-squared	0.868972	Mean dependent var	3.953082
Adjusted R-squared	0.868972	S.D. dependent var	2.065849
S.E. ofregression	0.747791	Sum squared resid	5.591918
Durbin-Watson stat	1.491761		

Equation:
IS85=IS85(-1)*IGDP90^C(30)*(IAP/IE)^C(31)*EXP(C(57)*DUM89)
Observations: 11

R-squared	0.986502	Mean dependent var	0.871181
Adjusted R-squared	0.983127	S.D. dependent var	0.109161
S.E. of regression	0.014179	Sum squared resid	0.001608
Durbin-Watson stat	1.872763		

Equation: DGDP90=DGVA90*C(32)
Observations: 16

R-squared	0.859408	Mean dependent var	-0.000369
Adjusted R-squared	0.859408	S.D. dependent var	0.047435
S.E. of regression	0.017786	Sum squared resid	0.004745
Durbin-Watson stat	2.128041		

4) Interpretarea economică a funcţiilor econometrice prezentate cere unele explicaţii suplimentare.

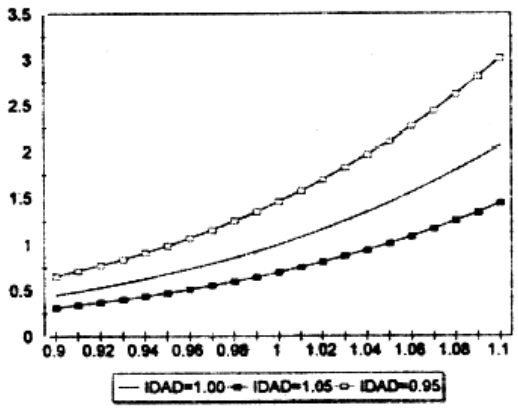
În cazul IGVAIC90, obiecţia prof. S. Hall la forma precedentă pare a fi rezolvată. Într-adevăr, dacă IXGSD=1 şi GDPD=IM2, la nivelul actual al gcbe de circa 0,345, valoarea adăugată brută din industrie şi construcţii devine staţionară în termeni reali (adică IGVAIC90 =1).

Funcţia IGVATO se întemeiază pe ipoteza că, în cazul constantei cererii agregate interne, în termeni nominali ar interveni o descreştere a volumului acestor servicii. Pentru actuala stare a economiei româneşti, asumpţia este admisibilă, deoarece inflaţia - chiar la cote reduse - tot s-ar manifesta, influenţând negativ în special cererea pentru servicii.

Coeficientul uşor supraunitar al funcţiei IGVAPS indică o elasticitate întrucâtva mai accentuată a serviciilor publice în comparaţie cu restul cheltuielilor bugetului general consolidat Dacă ţinem seama de ponderea considerabilă, în cadrul acestuia, a transferurilor directe către populaţie (pensiile de asigurări sociale, alocaţiile pentru copii, ajutoarele de şomaj alte fonduri de asistenţă socială), se poate considera normală diferenţa de elasticităţi implicată în funcţia econometrică discutat!

Din relaţia IDAD reise că, pentru IGDP = 1 şi o rată constantă a dobânzii, cererea agregată internă este staţionară.

Isocuanta acestei variabile este prezentată în Graficul No.2



S-au utilizat înlocuirile:

x = IGDP, care este reprezentat pe orizontali şi

$y = \frac{1 + IR}{1 + IR(-1)}$, reprezentat pe verticali

Ecuaţia fiind rezolvată tot pentru trei ipoteze, în care:

IDAD = 0,95 = 1,00 = 1,05

Este interesant de reţinut, în cazul funcţiei xgdp90, că - pentru IWRGDP=1 - staţionaritatea, notată x, presupune egalitatea:

x = 1,061984 · x-0,437155 · x + 0,090782

din care rezultă x = 0,241975, nivel superior celui actual. Ar fi o greşeală ca ei să fie considerai optim, întrucât integrarea reală a economiei româneşti în piaţa internaţională va impune o creştere mai substanţiala a indicatorului xgdp90.

Pentru qe, deasemenea există un nivel de echilibru, dacă IAP = 1 şi IGDP90 =1.

El se defineşte din ecuaţia de gradul II:

qe^2 - 1,0120558 · *qe* + 0,2466494 =0

cu soluţiile 0,607309 şi 0,408998, prima situându-se în zona datelor statistice din ultima perioadă.

Pentru IGDP90 = 1, nivelul dfa se stabilizează, la 0,0555 care corespunde unei durate medii de funcţionare a întregului capital fix de 18-20 de ani (apropiate de aceea acceptată în studiile tehnico-economice de specialitate).

Dacă raportul GDP/DAD nu se modifici o perioadă îndelungată - ceea ce înseamnă constanţa relativă a soldului balanţei comerciale - atunci rata investiţiilor brute devine staţionară:

$$id = 0{,}25576 \cdot \frac{GDP}{DAD}$$

nivel perfect plauzibil pentru actualul comportament al economiei româneşti.

Spre deosebire de versiunea anterioară a macromodelului, s-a recurs la o funcţie care conexează principalii deflatori: GDPD, CPI şi CFPI. Interpretarea acestei relaţii este îngreunată de faptul că, în timp ce GDPD se re'"eră ia întregul produs intern brut, variabilele CPI şi CFPI acoperi o parte - este drept majoritară - a acestuia. Dacă s-ar putea elabora un deflator care să reflecte influenţa preţurilor de comerţ exterior şi a estimărilor valorice ale producţiei pentru autoconsum, funcţia econometrică (aici analizată) s-ar explicita mai bine. Problema ar merita un studiu suplimentar.

Prezentarea funcţiei econometrice a productivităţii muncii prin intermediul indicilor nu a modificat dependenţele evidenţiate de varianta precedenţi a macromodelului:

- diferenţierea neţi a coeficienţilor ataşaţi numărătorului şi numitorului fracţiei ce defineşte echiparea cu capital fix a forţei de munci ocupate;
- influenţa semnificativi a nivelului retribuţiei reale a muncii;
- existenta unui trend negativ (constanta 0,97...) ca expresie a deficitului de performanţă cu care funcţionează economia românească de tranzi(ie ca sistem slab structurat.

În cazul constanţei valorii brute adăugate a întregii economii, nivelul Ier s-ar stabiliza la 0,34 - 0,35 care este sensibil mai redus decât cel înregistrat în ultimii ani de circa 0,4 (ca să nu mai reamintesc excesele din 1990 -1992 *câni'* ajunsese la 0,575 -0,454). Deci indicele IGVA90 este supraunitar pe termen lung, Ier de echilibra se majorează în mod corespunzător.

Pentru următoarele 3 variabile adică SC, v şi Is85 - s-au păstrat funcţiile anterioare, comentariile cuprinse în Macromodels.., rămânând valabile.

Pentru relaţia dintre GDP90 s-a încercat mai întâi o funcţie cu indici: IGDP90 = IGVA90^{c32}, rezultând un coeficient supraunitar. Acesta n -ar putea fi explicat decât ca o expresie specifică a perioadei de restructurare a fiscalităţii indirecte, deci fără relevanţă pentru viitor, chiar pe termen scurt Am apelat de aceea la relaţia lineară dintre diferenţele anuale ale celor doi indicatori. Problema ar trebui să fie încă aprofundată, în vederea identificării unei determinări mai consistente a produsului intern braţ ca output: integral al economiei reale (obiecţia iniţială a lui F. Barry).

II. FUNCŢIILE ECONOMETRICE PENTRU VARIABILELE LUNARE

În acest bloc au fost incluse variabilele cu cea mai semnificativă pondere în determinarea inflaţiei şi a cursului de schimb. Se utilizează următoarele simboluri:

NR - veniturile nominale nete ale populaţiei (salariile nete, pensiile de toate categoriile, alocaţiile pentru copii, ajutoarele de şomaj, alte alocaţii sociale de la buget pentru populaţie), mld. lei;

GS - vânzările de mărfuri prin comerţul interior şi prestările de servicii, mld. lei;

IR - dobânda medie activă a BNR;

CPÎ - indicele în lanţ al preţurilor de consum;

DCPI - indicele preţurilor de consum faţă de luna decembrie a anului precedent, calculat prin înmulţirea succesivă a indicilor lunari corespunzători;

ER - cursul mediu de referinţă, exprimat în lei/USD;

XGSD - exportul de bunuri şi servicii, mln. USD, FOB; datele lunare iniţiale au fost corectate cu un coeficient unic pentru egalarea sumei lunilor cu totalul anual;

MGS3 - importul de bunuri ţi servicii, mln.USD, F03; s-a aplicat şi aici procedura utilizată in cazul XGSD;

FTD - volumul comerţului exterior, mln.USD, adia FTD = XGDS + MGSD;

FCRM - rezerva valutară din sistemul bancar (exclusiv rezerva de aur), mln.USD,

ftdt - ponderea lunii în totalul anual al comerţului exterior,

RGS - vânzările de mărfuri prin comerţul interior şi prestările de servicii, midiei, în preturile lunii decembrie a anului precedent; RGS = GS / DCPI;

AIRCB - dobânda medie activă a băncilor comerciale;

PIRCB - dobânda medie pasivă (pentru clienţi nebaneari) a băncilor comerciale;

SGS - suma pe întregul an a vânzărilor de mărfuri prin comerţul interior şi prestărilor de servicii, mld.lei;

SRGS - acelaşi indicator, mld.lei în preţurile lunii decembrie a anului precedent. Fişierul datelor lunare cuprinde şi alţi indicatori, în prezentul raport fiind nominalizaţi doar cei implicaţi în funcţiile econometrice.

2) S-au reţinut deocamdată 6 astfel de funcţii:

$$XGSD = XGSD(-12)\cdot\left[\frac{ER(-1)}{ER(-13)}\right]^{C1}\cdot\left[\frac{MGSD(-1)}{MGSD(-13)}\right]^{C2}$$

$$CPI = \left[CPI(-3)\cdot CPI(-2)\cdot CPI(-1)\right]^{C3/3}\cdot\left[CPI(+1)\right]^{C4}\cdot\left[\frac{1+PIRCB}{1+PIRCB(-1)}\right]^{C5}$$

$$PIRCB = c6\cdot PIRCB(-1) + c7\cdot AIRCB$$

$$AIRCB = AIRCB(-1)\cdot\left[\frac{1+IR}{1+IR(-1)}\right]^{C8}\cdot\left[\frac{1+IR(-1)}{1+IR(-2)}\right]^{C9}$$

$$ER = ER(-1)\cdot\left[\frac{ER(-1)}{ER(-2)}\right]^{C10}\cdot CPI^{C11}\cdot TENS^{C12}$$

În care:

$$TENS = \frac{MGSD(-1)+MGSD(-2)+MGSD(-3)}{XGSD+XGSD(-1)+XGSD(-2)+FCRM-FCRM(-3)}$$

$$GS = GS(-1)\cdot\left[\frac{NR}{NR(-1)}\right]^{C13}$$

3) Coeficienţii econometrici şi testele corespunzătoare sunt prezentaţi în Tabelul No. 3.

Tabelul No. 3

System: MOS97
Estimation Method: Iterative Least Squares
Sample: 1991:01 1996:12
Convergence achieved after 2 iterations
Date: 04/14/97
Time: 10:34

	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C(1)	0.107020	0.026995	3.964372	0.0001
C(2)	0.468272	0.063734	7.347297	0.0000
C(50)	-0.373797	0.248736	-1.502784	0.1337
C(51)	-0.435675	0.215233	-2.024204	0.0437
C(52)	-0.256998	0.130978	-1.962145	0.0505
C(53)	0.347843	0.129650	2.682943	0.0076
C(54)	0.395270	0.121100	3.263993	0.0012
C(55)	-0.357175	0.145657	-2.452174	0.0147

	Coefficient	Std. Error	T-Statistic	Prob.
C(3)	0.509205	0.079774	6.383091	0.0000
C(4)	0.414333	0.074389	5.569797	0.0000
C(5)	-0.106036	0.058246	-1.820501	0.0695
C(56)	0.178127	0.023027	7.735488	0.0000
C(57)	0.197910	0.022522	8.787479	0.0000
C(58)	-0.070595	0.028115	-2.510911	0.0125
C(6)	0.812984	0.050206	16.19287	0.0000
C(7)	0.125587	0.035944	3.493972	0.0005
C(59)	0.345431	0.057494	6.008107	0.0000
C(60)	0.174190	0.057910	3.007963	0.0028
C(8)	0.402241	0.128718	3.124984	0.0019
C(9)	0.420354	0.102486	4.101585	0.0001
C(61)	0.597215	0.059948	9.962203	0.0000
C(62)	0.238779	0.045543	5.242900	0.0000
C(63)	-0.131842	0.046041	-2.863600	0.0044
C(10)	0.220325	0.067991	3.240474	0.0013
C(11)	0.522888	0.060775	8.603717	0.0000
C(12)	0.048357	0.011543	4.189295	0.0000
C(66)	1.161812	0.136136	8.534185	0.0000
C(67)	-0.413424	0.166629	-2.481102	0.0135
C(68)	0.232898	0.079021	2.947289	0.0034
C(69)	-0.126209	0.046718	-2.701528	0.0072
C(70)	0.134488	0.020342	6.611265	0.0000
C(71)	0.061493	0.011794	5.214127	0.0000
C(13)	0.561855	0.077081	7.289144	0.0000
C(72)	0.228245	0.054521	4.186349	0.0000
C(73)	-0.338954	0.062699	-5.406035	0.0000
C(74)	0.115652	0.037437	3.089233	0.0022
C(75)	-0.106969	0.036364	-2.941625	0.0035

Determinant residual covariance 40.02230

Equation:
XGSD=XGSD(-12)*(ER(-1)/ER(-13))^C(1)*(MGSD(-1)/MGSD(-13))^C(2)*EXP(C(50)*DUM17+C(51)*DUM23+C(52)*DUM24+C(53)*DUM44+C(54)*DUM50+C(55)*DUM51)
Observations: 59

R-squared	0.827851	Mean dependent var	619.9390
Adjusted R-squared	0.804223	S.D. dependent var	193.4214
S.E. of regression	85.58266	Sum squared resid	373544.0
Durbin-Watson stat	1.773736		

Equation:
CPI=((CPI(-3)*CPI(-2)*CPI(-1))^(1/3))^C(3)*CPI(+1)^C(4)*((1
+PIRCB)/(1+PIRCB(-1)))^C(5)*EXP(C(56)*DUM04+C(57)*DUM29
+C(58)*DUM30)
Observations: 69

R-squared	0.773746	Mean dependent var	1.069667
Adjusted R-squared	0.755790	S.D. dependent var	0.058363
S.E. of regression	0.028842	Sum squared resid	0.052407
Durbin-Watson stat	2.067027		

Equation:PIRCB=C(6)*PIRCB(-1)+C(7)*AIRCB+C(59)*DUM09
+C(60)»DUM17
Observations: 71

R-squared	0.827172	Mean dependent var	0.387192
Adjusted R-squared	0.819433	S.D. dependent var	0.134294
S.E. of regression	0.057066	Sum squared resid	0.218186
Durbin-Watson stat	1.996547		

Equation:
AIRCB=AIRCB(-1)*((1+IR)/(1+IR(-1)))^C(8)*((1+IR(-1))/(1
+IR(-2)))^C(9)*EXP(C(61)*DUM17+C(62)*DUM34+C(63)*DUM47)
Observations: 70

R-squared	0.985937	Mean dependent var	0.521699
Adjusted R-squared	0.985072	S.D. dependent var	0.241111
S.E. Of regression	0.029459	Sum squared resid	0.0564C9
Durbin-Watson stat	1.933396		

Equation: ER=ER(-1)*(ER(-1)/ER(-2))^C(10)*CPI^C(11)*((MGSD(-1)
+MGSD(-2)+MGSD(-3))/(XGSD+XGSD(-1)+XGSD(-2)
+FCRM-FCRM(-3)))^C(12)*EXP(C(66)*DUM11+C(67)*DUM12
+C(68)*DUM19+C(69)*DUM29+C(70)*DUM37+C(71)*DUM59)
Observations: 69

R-squared	0.999411	Mean dependent var	1375.052
Adjusted R-squared	0.999332	S.D. dependent var	1062.233
S.E. ol"regression	27.44430	Sum squared resid	4519!.38
Durbin-Watson stat	2.275816		

Equation: GS=GS(-1)*(NR/NR(-1))^C(13)*EXP(C(72)*DUM44
+C(73)*DUM49+C(74)*DUM63+C(75)*DUM66)
Observations: 71

R-squared	0.992663	Mean dependent var	1058.394
Adjusted R-squared	0.992218	S.D. dependent var	906.7033
S.E. of regression	79.98515	Sum squared resid	422243.2
Durbin-Watson stat	2.200340		

Utilizarea unui număr de durnmy mai mare decât în cazul variabilelor anuale se justifică prin "rupturile" relativ frecvente în evoluţia indicatorilor lunari, extrem de sensibili la schimbările instituţionale şi de comportament economic.

4) Şi acest bloc necesită unele comentarii.

4.1) Este interesant de notat că seriile lunare evidenţiază o anumită dependenţă a exporturilor de evoluţia anterioară a cursului de schimb, corelaţie complet nerelevantă - cel puţin până acum - în cazul datelor anuale. Conexiunea exporturilor cu economia reală este exprimată prin dinamica importurilor. S-a ales lag-ul de ordinul 12 deoarece nivelul exporturilor conţine o puternică determinaţie sezonieră (ca şi al importurilor, de altfel)

4.2) Condiţionar indicelui preţurilor de consum de evoluţia inflaţiei în lunile precedente (in funcţie s-a inclus indicele mediu pe trimestrul glisant) si de tendinţa dobânzii pasive a băncilor comerciale era de aşteptat. Numai cu aceşti factori, însă, nu s-au putut obţine aproximări cât de cât acceptabile. Includerea inflaţiei expectate (notată CPK+1)) a ameliorat considerabil parametrii regresiei. În versiunea viitoare a macromodelului. problema va putea fi soluţionată prin considerarea ca inflaţie lunară expectată a valorii *<jEXCPI* deduse din blocul anual: EXCPI = EXICP1.CPI(-1)

4.3) Dependenţa dobânzii pasive a băncilor comerciale de dobânda lor activă, iar g acesteia de dobânda medie activă a b3ăncii Naţionale este normală. Nu ridică probleme deosebite nici interpretarea dinamicii vânzărilor de mărfuri prin comerţul interior şi a prestărilor de servicii.

5) Mai complicată este însă agregarea estimărilor lunare în indici anuaii. care să facă acest bloc compatibil cu blocul anual.

5.1) Pentru indicele preturilor de consum se poate recurge la relaţia:

$$CPI(anual) = \frac{SGS}{SRGS} \cdot \frac{SGS(-1)}{SRGS(-1) \cdot DCPI(-1)}$$

care ar trebui. În principiu, să aproximeze satisfăcător seriile implicate. Simbolul (-1) se referă în acest caz, la datele anuale.

S-ar impune o verificare a acestei supoziţii, pe baza datelor statistice pentru intervalul 1991 - 19%. În cazul semnalării unor abateri sistematice, chestiunea ar urma să fie reconsiderată.

Situaţia este şi mai dificilă la ER_i. O posibilă soluţie este agregarea estimărilor lunare (notate cu Er_i) prin intermediul ponderilor lunilor respective în volumul anual al comerţului exterior (notate $ftdr_i$), prin i indicându-se numărul de ordine al lumii:

$$ER(anual) = \sum_{i=1}^{12} ER_i \cdot ftdr_1$$

Determinarea ponderilor $ftdr_i$ se poate face prin coeficienţii rezultaţi din minimizarea globală a abaterilor (concomitent pentru toate lunile şi întregul interval), cu j notându-se anii:

$$\sum_{i,j} (c_i - ftdr_{ij})^2 = min$$

cu restricţia obligatorie:

$$\sum_{i=1}^{12} c_i = 1$$

Pentru intervalul analizat a rezultat:

ianuarie	0.060325
februarie	0,066090
martie	0,082254
aprilie	0,078964
mai	0,077091
iunie	0.084227
iulie	0,075985
august	0,082916
septembrie	0,087208
octombrie	0,088311
noiembrie	0,089941
decembrie	0,126688
Total	1,000

Ponderile astfel obţinute pot fi utilizate şi pentru definirea nivelelor lunare ale importurilor care intervin în determinarea atât a exporturilor, cât şi a cursului de schimb.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 11/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ACTUALE ALE ECONOMIEI ŢĂRILOR DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST AFLATE ÎN TRANZIŢIE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

BANCA MONDIALĂ RELEVĂ CONTRASTE PROFUNDE ÎNTRE ECONOMIILE ŢĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIŢIE 289
Fiecare ţară a răspuns în felul său problemelor ridicate de trecerea la economia de piaţă 289
Cele două imperative sunt: liberalizare şi stabilizare 290
Modul de privatizare este ales în funcţie de circumstanţe 291
Asigurarea coeziunii sociale prin lupta contra sărăciei 293
Constatări şi recomandări pentru prezent şi viitor 294
Concluzie generală 296
ANEXA 297
AVÂNTUL MICROÎNTREPRINDERILOR DIN ŢĂRILE EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST 298
Primele semne de stabilizare 302
GESTIUNEA LOCALĂ ÎN ŢĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST 304
O autonomizare efectivă dar limitată în realitate 304
Organizarea administrativă locală în funcţie de ţară 305

BANCA MONDIALĂ RELEVĂ CONTRASTE PROFUNDE ÎNTRE ECONOMIILE ŢĂRILOR AFLATE ÎN TRANZIŢIE

În iunie 1996 Banca Mondială a publicat un bilanţ privind rezultatele obţinute începând din 1989 în 28 de ţări[1] aflate în tranziţie. Raportul se referă la 10 ţări din Europa Centrală şi, de Est, 15 noi state independente desprinse din fosta URSS, la care se adaugă Mongolia, China şi Vietnam. Toate aceste ţări reprezintă o treime din populaţia globului.

Raportul abordează situaţia din ţările respective din perspectiva a două-mari probleme şi anume:

1. care sunt elementele care favorizează reuşita tranziţiei;
2. cum poate fi creat un mediu favorabil acestei evoluţii.

Partea I a raportului intitulată "Provocările tranziţiei" este formată din patru capitole care se referă la ritmul reformelor; procesele complexe de liberalizare, stabilizare şi creştere; abordarea dreptului de proprietate şi reforma întreprinderilor. Ultimul capitol tratează problema efectelor sociale ale tranziţiei.

Partea a II-a, mai tehnică, abordează problematica consolidării procesului de tranziţie care presupune pentru fiecare ţară aplicarea unui anume pachet de legi, crearea unui sistem financiar sănătos, modelarea unei guvernări modeste şi eficiente şi a unui sistem în domeniul educaţiei şi sănătăţii aliniat la normele occidentale şi, nu în ultimul rând, integrarea în cadrul economiei mondiale.

Fiecare ţară a răspuns în felul său problemelor ridicate de trecerea la economia de piaţă

Observatorii disting două forme de tranziţie: rapidă (conform afirmaţiei preşedintelui Havel "nu poţi sări peste o prăpastie în două etape") şi acesta a fost modelul ales cu succes de Polonia, sau graduală - cel.mai edificator exemplu fiind cel al Chinei. În unele cazuri, reformele anterioare n-au avut drept rezultat decât accentuarea crizei economice. Astfel, în URSS începând din 1986 perestroica a provocat inflaţie şi creşterea datoriei externe în loc de scontata creştere a productivităţii. Haosul astfel creat nu a lăsat decât o posibilitate noilor state independente: reforma drastică.

În ceea ce priveşte ponderea producţiei particulare în cadrul PIB, experţii Băncii Mondiale apreciază că în nouă dintre ţările analizate aceasta depăşeşte jumătate din producţia naţională totală.

---

[1] *vezi anexa*

O altă constatare a raportului se referă la faptul că, în perioada analizată, toate ţările (cu excepţia Chinei) au cunoscut scăderi la indicatorul creştere economică şi rate de creştere a inflaţiei adesea enorme. Dar, în toate cazurile, exporturile, serviciile şi agricultura s-au dezvoltat rapid, ceea ce a contribuit la susţinerea producţiei.

În domeniul nivelului de trai s-a constatat o ameliorare evidentă în ţările asiatice ca şi în unele ţări din Europa Centrală şi în noile ţări independente. În unele ţări însă sărăcia a crescut.

Alte contraste pot fi relevate în special în domeniul productivităţii muncii din industrie. În timp ce acest indicator s-a redresat şi a depăşit nivelul atins în 1989 în ţări ca Polonia, Ungaria şi Slovenia, este în curs de a se redresa în România, Croaţia şi Bulgaria, iar înRusia şi Ucraina se află încă în declin; în China şi Vietnam a înregistrat o creştere continuă.

Cele două imperative sunt: liberalizare şi stabilizare

Liberalizarea a fost însoţită, mai întâi, de o scădere accentuată a producţiei. Experţii apreciază că acest fenomen nu se datorează aplicării unor planuri de stabilizare prea ambiţioase, ci unei restructurări a cererii ca urmare a dezintegrării CAER şi URSS, apariţiei unor rupturi în aprovizionare (provocate prin dispariţia unor instituţii) şi unor distorsiuni existente la nivelul stimulentelor economice. Ca urmare, s-au acumulat stocuri de mărfuri nevândute, în timp ce importurile de mărfuri echivalente au invadat piaţa. De asemenea, modificarea preţurilor la furaje a determinat sacrificări masive de animale în toate noile ţări independente. Dar, pe ansamblu, ţările care au întreprins măsuri de liberalizare pentru trei ani au înregistrat începând din 1993 o relansare a creşterii economice; Factorii care-au contribuit în cea mai mare măsură la aceasta au fost exporturile şi dezvoltarea serviciilor.

În mod paradoxal, China şi Vietnamul care au liberalizat într-o mai mică măsură schimburile în raport cu ţările din grupul de la Vişegrad său statele Balitice, au înregistrat performanţe specta culoase în domeniul comerţului lor exterior.

Pentru a ilustra efectele liberalizării schimburilor, Raportul compară Estonia care a înregistrat o deschidere începânddin 1992 cu Ucraina, ţară închisă către ea însăşi până la sfârşitul anului 1994 (schimburile cu Europa Occidentală reprezentau atunci doar 20%. din totalul schimburilor sale). Ori, deschiderea antrenează o restructurare a producţiei naţionale, sporirea calităţii şi, în prezenţa unei monede naţionale slabe, determină câştiguri facile pe pieţele străine.

Un alt domeniu important al acestei prime etape a tranziţiei îl constituie stabilitatea economică: stoparea inflaţiei - şi reducerea cheltuielilor bugetare. În. acest cadru, se apreciază că determinante sunt condiţiile iniţiale de pornire. Din acest punct de vedere, China reprezintă un caz excepţional; începând din

1979 ea a cunoscut un ciclu deosebit de sacadat atât în-ceea ce priveşte creşterea economică, cât şi nivelul inflaţiei. Dar, pe ansamblu, ratele ridicate ale creşterii economice nu sunt însoţite de o inflaţie galopantă, astfel că tendinţa întreprinderilor şi familiilor de a economisi s-a menţinut la un nivel ridicat. În plus, controlul administrativ şi-a menţinut puterea şi a putut stăpâni situaţia în perioada 1994-1995. Din contră, în Europa Centrală şi în noile ţări independente, inflaţia a urmat o evoluţie de tipul **"stop and go":** mai întâi s-a înregistrat, o explozie, tipică pentru economiile centralizate (primele luni de liberalizare), a urmat a doua etapă (doi sau trei ani) apărută ca urmare a diminuării subvenţiilor acordate întreprinderilor şi liberalizării preţurilor la unele produse. În fine, cea de a treia fază (inflaţie sub 40% anual), este caracteristică unei perioade cu aspecte foarte diverse, în funcţie de. progresul reformelor în fiecare ţară şi marcată de evoluţia cursului de schimb al monedei naţionale şi de fluxurile de capital.

În timp ce grupa 1 de ţări a înregistrat o inflaţie medie anuală variind între 58 şi 19 puncte procentuale în perioada 1992-1994, în grupa 3 de ţări variaţia respectivă a fost cuprinsă între 1273 şi 723 puncte procentuale! în prezent presiunea inflaţionistă este mai scăzută atât în ţările; Europei Centrale cât şi în noile state independente, cu excepţia Tadjikistanului şi Turkmenistanului. În unele ţări, cum ar fi Rusia, efectul inflaţiei a fost dezastruos asupra populaţiei, în special asupra familiilor care aveau economii mai mari; acestea au pierdut echivalentul a 12% din PIB în anul 1992.

Concluzie: doar o politică consecventă de stabilizare a permis progrese-notabile (ţările din grupul de la Vişegrad, ţările baltice, Kirghizstan). Raportul insistă asupra importanţei unei politici susţinute de economisire şi investiţii, ceea ce nu se constată în prezent: experţii apreciază că în majoritatea ţărilor, dimensiunea instituţiilor guvernamentale este încă prea mare, ca şi datoria publică. Aceştia s-au hazardat să ofere o estimare în .ceea ce priveşte timpul necesar statelor respective pentru a atinge nivelul economiilor ţărilor dezvoltate din zona lor, presupunând că ritmul lor mediu de creştere se va menţine la nivelul actual:

- China, cinci ani pentru a atinge nivelul de trai din Indonezia;
- grupul; de la Vişegrad şi Slovenia, 20 de ani pentru a atinge nivelul mediu al ţărilor din Uniunea Europeană din anul 1994;
- pentru celelalte ţări va fi necesar un timp mai îndelungat.

Modul de privatizare este ales în funcţie de circumstanţe

Domeniul privatizării constituie punctul nodal al tranziţiei. Se pune problema, dacă o privatizare neadecvată este preferabilă. unei totale absenţe a privatizării. Raportul observă că răspunsul la această problemă nu este deloc simplu. Totul depinde, apreciază specialiştii, de forţa statului şi de capacitatea guvernanţilor. Astfel, o privatizare lentă este viabilă dacă controlul asupra

întreprinderilor şi capacitatea de a evita corupţia şi deturnarea fondurilor sunt mari - este cazul Chinei (cu excepţia unor deturnări de fonduri). Din contră, în ţările unde guvernele sunt slabe şi directorii de întreprinderi sunt în,mică măsură controlaţi, privatizarea trebuie făcută în regim de urgenţă. Aceasta cu scopul de a se evita o sustragere masivă din fondurile publice în cursul restructurării întreprinderilor.

Opţiunea şi metoda de privatizare variază deci în funcţie de situaţiile existente în fiecare'ţară. Nici una dintre metodele de privatizare a marilor întreprinderi nu este lipsită de inconveniente cum ar fi: efectele induse asupra bugetului, accesul capitalurilor, eficienţa gestiunii sau respectarea unei anumite echităţi. Singura apreciere generală pe care experţii Băncii Mondiale au formulat-o din analiza evoluţiilor în curs este aceea că vânzarea către investitorii străini asigură o gestiune mai eficientă, un acces mai mare la capitaluri şi competenţe, o creştere a veniturilor publice, în timp ce răscumpărarea întreprinderilor de către conducere şi salariaţi garantează rapiditatea şi fezabilitatea ca şi o echitate socială sporită.

Nu se poate face o apreciere generală asupra efectelor privatizării, deoarece fiecare ţară. oferă rezultate foarte diferite: astfel privatizarea prin cupoane, atât de discreditată în Rusia, a reuşit perfect în Cehoslovacia. Raportul subliniază dificultăţile decolectivizării agriculturii (cu excepţia Chinei) şi analizează din acest punct de vedere diferitele atitudini ale guvernelor faţă de "restituire" în ceea ce priveşte fermele de stat, întreprinderile sau patrimoniul imobiliar. În această privinţă sunt apreciate ca fiind; opuse politicile agresive aplicate în Bulgaria, Slovenia sau chiar România, faţă de evoluţiile mai lente cum este cazul Ungariei..

Dacă se analizează sectorul activităţilor comerciale, esenţial într-o economie de piaţă, se observă o configuraţie complexă de întreprinderi, pe de o parte, fie închiriate dar rămase în proprietate publică, fie administrate direct de colectivităţile locale.

Referindu-se la problema locuinţelor este de notat diferenţa enormă între China şi Vietnam, unde locuinţele urbane aparţin în exculsivitate întreprinderilor, şi Europa Centrală şi noile state independente, unde s-a procedat la o privatizare rapidă, practic gratuită. Această schimbare a permis statului să nu mai suporte cheltuielile de întreţinere.

Se apreciază că fluxurile de capital străin condiţionează în cea mai mare măsură apariţia de noi firme, capabile să asigure creşterea producţiei (cazul Poloniei şi României în anii 1993 şi 1994). Experţii atrag atenţia că, dimpotrivă, investiţiile străine sunt încurajate sau nu de legislaţia în vigoare din ţările respective. Astfel, încă din 1992, Cehoslovacia a fost avertizată în sensul renunţării la legislaţia specifică pentru investitorii străini şi elaborării unui cod comercial general.

Se observă diferenţe majore între ţările analizate în ceea ce priveşte investiţiile străine directe: se ştie că aceste diferenţe se explică prin existenţa unui mediu economic şi legislativ mai mult sau mai puţin permisiv, proximitatea unor ţări vecine dezvoltate, prezenţa unei diaspore, stabilitate politică şi absenţa unor conflicte deschise (Armenia, Tadjikistan). În funcţie de stocurile cumulate ale investiţiilor străine directe din perioadă 1989-1995 (milioane dolari) pe primul loc se află Ungaria cu 10.634, urmând Polonia cu 6.459 şi R. Cehă cu 3.996; România a înregistrat un volum de 1.101 milioane dolari. Într-un clasament în funcţie de ponderea acestor; investiţii străine în PIB în anul 1994, pe primul loc se situează Ungaria cu 31 % urmată de Estonia -15% şi R. Cehă 12%; în România această pondere a fost de 3-4%. China ocupă un loc aparte - stocurile investiţiilor străine directe în perioada menţionată fiind de 121.704 milioane dolari, ceea ce reprezenta 30% din PIB în 1994.

Pentru a concluziona asupra acestei probleme, în Raport se estimează că, în general, creşterea economică depinde atât de capitalurile naţionale sau străine investite în noi întreprinderi, cât şi de realizarea reformei la nivelul întreprinderilor existente. Fiecare ţară poate trage învăţăminte din experienţa celorlalte: China va putea recupera întârzierea prin demonopolizarea întreprinderilor de stat, iar statele din Europa Centrală şi noile ţări independente se vor putea inspira după modelul chinez în ceea ce priveşte recurgerea la capitalurile străine şi la iniţiativa particulară sau decolectivizarea agriculturii.

Asigurarea coeziunii sociale prin lupta contra sărăciei

Provocarea majoră a tranziţiei constă, în ultimă instanţă', în adeziunea majorităţii populaţiei la măsurile ce trebuie luate. Este evident însă că; într-o primă etapă, tranziţia provoacă o disparitate mai mare a veniturilor, iar în unele ţări sau regiuni, veritabile "găuri" ale sărăciei. O creştere economică negativă conduce la scăderea veniturilor fiscale, deci la o redistribuire socială cu efecte negative asupra veniturilor populaţiei. În ceea ce priveşte China sau Vietnamul, acestea au cunoscut o creştere susţinută, deci o scădere a sărăciei. Din contră, celelalte ţări sunt confruntate toate, mai mult sau mai puţin, cu această problemă care agravează lipsa de mobilitate a salariaţilor şi situaţia persoanelor în vârstă. Având în vedere complexitatea deosebită a problemei sărăciei, chiar şi în ţările cu economii dezvoltate, raportul este foarte circumspect în privinţa datelor oferite.

Se apreciază că toate ţările Europei Centrale şi noile state independente au înregistrat o creştere a sărăciei concomitent cu creşterea inegalităţii sociale. Ţările cel mai puţin avansate pe calea reformer (Bielorusia)înregistrează o agravare a fenomenului, în timp ce în ţările cele mai avansate se remarcă o creştere generală a nivelului de trai (în afară de persoanele în vârstă, salariaţii necalificaţi şi copiii din familiile numeroase). În China, decolectivizarea fermelor a provocat o scădere bruscă a sărăciei, dar reforma industrială din 1985 a

făcut să crească inegalităţile şi migraţia populaţiei rurale către oraşe, ceea ce a determinat o sporire a numărului persoanelor sărace. Între anii 1984 şi 1993 în Vietnam ponderea persoanelor sărace în totalul populaţiei a scăzut de la 75% la 55% datorită unei creşteri economice susţinute. În China ca şi în Rusia, inegalităţile regionale sunt mai accentuate. Chiar şi în ţările din grupul de la Vişegrad sunt prezente disparităţi majore între situaţia din Polonia şi cea din fosta Cehoslovacie de exemplu.

În ţările în care apariţia rapidă a unui sector privat (Bulgaria, Slovacia, noile state independente) nu a atenuat declinul sectorului public, şomajul este ridicat şi afectează în special femeile şi tinerii. O concluzie importantă ce se poate desprinde din derularea reformei este că statul trebuie să intervină masiv în vederea organizării mobilităţii salariaţilor şi pentru a-i proteja printr-o legislaţie adecvată. Componenta socială este o obligaţie arzătoare pentru toţi. În socialism noţiunea de securitate socială nu există; în prezent însă ea trebuie pusă în practică-rapid şi pentru toţi uşurând întreprinderile respective de această povară financiară care apasă asupra bugetelor lor (în special în noile state independente şi în China urbană).

Problema cea mai gravă rămâne cea a pensionarilor: pensionarea la 55 sau 60 de ani a generat un număr disproporţionat de pensionari (în Polonia-aceştia absorb 16% din PIB) ceea ce antrenează o creştere a muncii la negru, deoarece întreprinderile îşi reduc astfel taxele pe salarii. Pentru a rupe acest cerc vicios prin care fondurile pentru pensii sunt mereu mai "scăzute, ar trebui să se mărească vârsta de pensionare, dar pentru moment, doar R.Cehă şi Letonia au făcut paşi în acest sens.

Raportul sugerează, pe baza exemplului unor ţări din America Latină ca Argentina şi Chile, diverse mijloace pentru crearea de fonduri particulare pentru pensii, garantate prin patrimoniul public.

Constatări şi recomandări pentru prezent şi viitor

În afară de concluziile la care a ajuns, Banca Mondială formulează un ansamblu de recomandări, aşa cum a făcut şi în trecut pentru ţări din Africa-şi America Latină. De altfel, experţii săi se sprijină în multe cazuri pe experienţele precedente.

• **Unui sistem economic diferit trebuie să-i corespundă instituţii diferite:** domeniul reformelor instituţionale este deosebit de urgent. Doar un stat de drept poate inspira încrederea populaţiei şi deoarece moştenirea trecutului este foarte grea, aceste ţări trebuie să pornească de la zero. Chiar dacă numeroase ţări au avansat semnificativ în promulgarea de legi noi, aplicarea lor rămâne adesea ezitantă (legea falimentului). În linii mari, se regăseşte acelaşi clasament în patru grupe de ţări, cele din grupele 1 şi 2 fiind în real progres în acest domeniu. Lupta împotriva corupţiei şi acrimei organizate este garanţia reîntoarcerii la ordine. Judecătorii, procurorii, juriştii

particulari şi experţii contabili, trebuie să fie formaţi şi numiţi; publicaţii oficiale cu o difuzare largă trebuie să permită cetăţeanului să. fie informat în orice moment.

• **Un sistem financiar solid oferă o rentabilitate optimă economiilor populaţiei.** Raportul este foarte sever la acest punct şi se apreciază că băncile de stat se află adesea într-o postură defavorabilă, iar pieţele de capital sunt inexistente ca şi controlul asupra intermediarilor financiari. Problema care se pune în prezent este de a se aprecia dacă este mai eficient să se redreseze băncile de stat sau să se creeze bănci noi. Orientările sunt diferite în funcţie de ţară. Se apreciază însă că instituţiile financiare nonbancare, societăţi cu capital-risc şi de gestiune a portofoliului ar trebui ca în această perioadă să preia mai des iniţiativa, în scopul de a finanţa noi întreprinderi mici dar dinamice.

• **Guvernele ar trebui să-şi reducă intervenţia în economie,** o reciclare şi o redistribuire a posturilor de funcţionari fiind absolut necesară. De asemenea, se impune o îmbunătăţire a salariilor pentru a se evita "fuga" către sectorul privat. Bugetele de stat, cu toate că sunt reduse, rămân uneori superioare celor din ţările cu economie de piaţă cu un nivel al veniturilor similar. Veniturile fiscale, provenite de la sectorul privat - deosebit de mari - riscă să se micşoreze (evaziune fiscală, neplată); de pe acum, unele ţări înregistrează dezechilibre bugetare grave. Dar, se constată că-aplicarea unei administrări fiscale corecte şi a unei gestiuni bugetare corespunzătoare întârzie. Experţii Băncii Mondiale au întocmit o listă care cuprinde toate reformele necesare a fi introduse în acest domeniu.

• **Unul dintre atuurile ţărilor aflate în tranziţie îl constituie bogăţia capitalului uman:** forţă de muncă instruită şi într-o stare bună de sănătate. Totuşi, sistemul educativ era rigid, neadaptat logicii de piaţă (supleţe, rapiditate, mobilitate). Este necesar deci ca în ţările respective să se introducă reforme importante în, domeniul programelor de învăţământ, să existe institute de învăţământ superior particulare, ca şi şcoli pentru formare şi reciclare profesională. De asemenea concurenţa trebuie să se manifeste şi în acest domeniu. Se apreciază că şi în sectorul sănătăţii ritmul reformelor este lent, ceea ce conduce la degradarea continuă a acestei sfere de activitate.

• **Izolate în trecut de pieţele mondiale, aceste ţări au o nevoie vitală de integrare.** Se apreciază că doar aportul de capital străin le va permite să înregistreze o creştere a competitivităţii contribuind astfel la creşterea lor economică generală. China, a ştiut să-şi reorienteze perfect exporturile trecând astfel în perioada 1978-1994 de pe locul 32 în rândul exportatorilor mondiali pe locul 10. Se apreciază că majoritatea ţărilor analizate au reuşit sase reorienteze pe pieţele mondiale, cu excepţia ţărilor baltice şi a majorităţii noilor state independente. Pentru moment, asistenţa acordată ţărilor aflate în tranziţie nu se face în detrimentul ţărilor din lumea a treia, iar apropierea lor de Uniunea Europeană va avea consecinţe benefice.

Experţii Băncii Mondiale scot în evidenţă patru învăţăminte care se desprind din experienţele de ajutorare externă acordată ţărilor analizate.

1. Nu toate ţările au nevoie de acelaşi tip de asistenţă. Astfel, ajutorul tehnic pentru restructurarea instituţiilor lor va trebui acordat încă câteva zeci de ani. Ajutorul pe termen lung acordat pentru dezvoltare nu se va aplica decât ţărilor cele mai sărace.
2. Guvernele au nevoie de un ajutor imediat pentru aplicarea reformelor: în acest sens, ar trebui aplicată în mod concret asistenţa financiară, în scopul eliminării obstacolelor ce apar la pătrunderea pe piaţă a noilor întreprinderi.
3. Fondurile de stabilizare permit crearea unui climat de încredere, dar asistenţa financiară pe termen scurt trebuie bine direcţionată (menţinerea unor infrastructuri, susţinerea unor regiuni aflate în recesiune accentuată cum ar fi Silezia de exemplu).
4. Asistenţa şi formarea tehnică pentru susţinerea financiară a sectorului privat, prin încurajarea organismelor particulare ce acordă împrumuturi, sunt primordiale.

Concluzie generală

Pentru toate ţările analizate, experţii prevăd un viitor satisfăcător şi chiar strălucit cu condiţia ca reformele să fie aplicate constant urmând trei calendare diferite şi anume: pentru ţările cele mai avansate, pentru cele măi puţin avansate şi pentru grupa asiatică (China şi Vietnam). Alan Gelb, raportorul şef al acestui document, referindu-se la ajutorul occidental acordat ţărilor respective, estimează că acest ajutor este "suficient" deoarece reprezintă, în general, 2% din PIB, în medie, pentru fiecare ţară. În opinia sa, pericolul nu rezidă în reversibilitatea reformei ci în inconstanţa aplicării măsurilor preconizate, dacă se au în vedere unele ţări cum ar fi Bulgaria.

Din: Le courrier des paysde l'Est, Franţa, nr.410, iulie,1996, p*48.*

ANEXA

Ţările analizate în Raportul Băncii Mondiale au fost grupate în patru grupe, iar separat figurează China şi Vietnam.

Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3	Grupa 4
Polonia	Estonia	Kirghistan	Uzbekistan
Slovenia	Lituania	Rusia	Ucraina
Ungaria	Bulgaria	R. Moldova	Bielorusia
Croaţia	Letonia	Armenia	Azerbaidjan
Macedonia	Albania	Georgia	Tadjikistan
R. Cehă	România	Kazahstan	Turkmenistan
Slovacia	Mongolia		

Tabelul nr. 1 – Repartizarea întreprinderilor cu statut privat în funcţie de originea formării lor, în Europa Centrală şi de Est (în afara întreprinderilor cu statut public), până în 1995

		Întreprinderi (în %)				Ponderea numărului de angajaţi			
	Nr. de întreprin-deri (mii)	Create	Priva-tizate	Vân-dute (3)	Altele (2)	Create	Priva-tizate	Vându-te (3	Al-tele (2)
Albania (1)	41	67	26	2	5	64	25	7	4
Bulgaria	306	96	<1	<2	2	32	2	58	8
Estonia	30	78	5	2	15	62	14	5	19
Ungaria	525	83	2	2	13	54	9	17	20
Letonia	25	80	7	3	10	47	23	16	14
Lituania	57	74	5	5	16	35	22	28	15
Polonia	1057	88	33	1	8	55	9	25	11
România	362	95	1	1	3	80	4	12	4
Slovacia	186	92	3	1	4	54	22	13	11
Slovenia	67	75	2	3	15	48	5	29	18
R.Cehă	706	85	5	1	9	54	22	13	11
Total	3.365	87	3	1	9	54	12	23	11

[1] *Repartizarea pe tipuri de origine a numărului de angajaţi nu este foarte fiabilă pentru Albania. Estimările sunt imprecise datorită numărului mic de întreprinderi mari cuprinse în eşantion; în al doilea rând, întreprinderile cu statut public neincluse în prezenta statistică deţin în prezent majoritatea numărului de angajaţi.*

[2] Se *referă la alte forme de creare a întreprinderilor cu statut privat cum sunt relansarea, fuziunea, sciziunea, restructurarea unei vechi cooperative etc.*

[3] *întreprinderi publice transformate în societăţi pe acţiuni, înainte de o eventuală privatizare.*

Sursa: *Panelul ţărilor din Europa Centrală şi de Est, Eurostat, 1995*

AVÂNTUL MICROÎNTREPRINDERILOR DIN ŢĂRILE EUROPEI CENTRALE ŞI DE EST

Specialiştii apreciază că pentru viitorul economic al ţărilor aflate în tranziţie un. rol mai. important îl vor avea întreprinderile nou create faţă de vechile întreprinderi supuse transformărilor impuse de economia de piaţă. În lucrarea sa Emergenţa economiei de piaţă în Europa de Est[1], G. M. Henry afirmă că "este deosebit de dificil pentru întreprinderile existente să se adapteze la o schimbare structurală atât de rapidă, chiar dacă unele pot reuşi. Accelerarea procesului de tranziţie se bazează deci, într-o mai mare măsură, pe crearea unui mediu propice formării de noi fluxuri ale veniturilor decât pe adaptarea activelor deja existente.

Echilibrul economic şi social ai ţărilor în tranziţie se pare că necesită atât menţinerea unor piloni economici creaţi în trecutul socialist cât şi încurajarea iniţiativelor individuale care să conducă la stimularea apariţiei de noi activităţi, noi pieţe contribuind astfel la ieşirea din recesiunea anilor 1992-1993.

Pe ansamblul ţărilor din Europa Centrală şi de Est numărul total al angajaţilor din întreprinderile nou create este deja mult mai mare decât cel al angajaţilor menţinuţi în întreprinderile privatizate sau în vechile întreprinderi de stat care au rămas pentru moment sub controlul statului în scopul de a se pregăti o eventuală privatizare (tabelul 1). Acesta este un aspect important relevat de ancheta efectuată în septembrie 1995 asupra unui panel de întreprinderi din 11 ţări din Europa Centrală şi de Est organizat în colaborare de Oficiul de Statistică al Comunităţii Europene (EUROSTAT) şi de-institutele de statistică naţionale, beneficiarele programului PHARE. Această anchetă a acoperit toate sectoarele de activitate exceptând sectorul agricol şi cel al finanţelor. Astfel, s-a constatat că 53% din angajaţi se află în cadrul întreprinderilor nou create faţă de 35% în celelalte. Numărul cel mai mare de întreprinderi nou create se află în România (80% din locurile de muncă nou create).

Marea majoritate a întreprinzătorilor au declarat că au creat în întregime întreprinderile proprii. În construcţii şi comerţ această proporţie atinge 94% şi respectiv 93%. Trei sferturi din întreprinderile nou create sunt individuale. Ele sunt deci foarte mici. Într-o întreprindere din două, întreprinzătorul exercită singur întreaga activitate, iar în "nouă din zece întreprinderi numărul de angajaţi nu-depăşeşte cinci persoane. Întreprinderile privatizate, sau în curs de privatizare, ca şi vechile întreprinderi de stat transformate în societăţi comerciale (pe acţiuni) în vederea organizării privatizării, reprezintă 4% din numărul întreprinderilor adică un total de cea. 120.000 de întreprinderi în totalul ţărilor din Europa Centrală şi de Est. Ele ocupă cea. 35% din totalul forţei de muncă (în afara întreprinderilor cu statut public) (cf. tab.1).

---

[1] Ed. *Eyrolles, Paris, 1993.*

Tabelul 1

Repartizarea întreprinderilor cu statut privat în funcție de originea formării lor, în Europa Centrală și de Est (în afara întreprinderilor cu statut public), până în 1995

Țara	Nr. de întrepr. (mii)	Întreprinderi (în %)				Ponderea numărului de angajați în întreprinderi(%)			
		Create	Privatizate	Vândute (3)	Altele (2)	Create	Privatizate	Vândute (3)	Altele (2)
Albania (1)	41	67	26	2	5	64	25	7	4
Bulgaria	306	96	<1	<2	2	32	2	58	8
Estonia	30	78	5	2	15	62	14	5	19
Ungaria	525	83	2	2	13	54	9	17	20
Letonia	25	80	7	3	10	47	23	16	14
Lituania	57	74	5	5	16	35	22	28	15
Polonia	1057	88	33	1	8	55	9	25	11
România	362	95	1	1	3	80	4	12	4
Slovacia	186	92	3	1	4	54	22	13	11
Slovenia	67	75	2	3	15	48	5	29	18
R.Cehă	706	85	5	1	9	54	22	13	11
Total	3.365	87	3	1	9	54	12	23	11

1) Repartizarea pe tipuri de origine a numărului de angajați nu este foarte fiabilă pentru Albania. Estimările sunt imprecise datorită numărului mic de întreprinderi mari cuprinse în eșantion; în al doilea rând, întreprinderile cu statut public neincluse în prezenta statistică dețin în prezent majoritatea numărului de angajați.

2) Se referă la alte forme de creare a întreprinderilor cu statut privat cum sunt relansarea, fuziunea, sciziunea, restructurarea unei vechi cooperative etc.

3) Întreprinderi publice transformate în societăți pe acțiuni, înainte de o eventuală privatizare.

Sursa: *Panelul țărilor din Europa Centrală și de Est, Eurostat, 1995.*

Marea majoritate a acestor întreprinderi provin din programe de "mică privatizare". Astfel, peste un sfert din întreprinderile privatizate sunt formate dintr-o singură persoană iar trei sferturi au mai puţin de zece persoane. Este vorba în special de vechi magazine sau restaurante de stat pentru care procedura de privatizare în unele ţări ca Ungaria sau Polonia a fost relativ simplă şi uşor de aplicat. Ele chiar au scăpat, în unele cazuri, unui control sever din partea statului.

La cealaltă extremitate se află câteva mii de întreprinderi provenind din programele de "mari privatizări". Aici sunt incluse 11% dintre întreprinderile cu peste 50 de angajaţi şi peste 2.000 de întreprinderi cu peste 500 de angajaţi.

Deşi de talie mică, apariţia acestor sute de mii de întreprinderi reprezintă un aspect al transformărilor economice şi sociale profunde. În primul rând, crearea de noi întreprinderi s-a realizat cu precădere în sfera comerţului cu amănuntul şi a serviciilor, chiar dacă sectorul industrial constituie în majoritatea ţărilor principalul utilizator al forţei de muncă revenindu-i 44%, în medie, din numărul de întreprinderi din ţările Europei Centrale şi.de Est (tabelul 2).

Tabelul nr. 2 - Repartiţia sectorială a întreprinderilor în ţările Europei Centrale şi de Est (TECE) şi în Uniunea Europeană*

	Număr de întreprinderi (%)		**Număr de persoane angajate (%)**		**Efectiv mediu pe între-prindere - (pers.)**	
Sectorul	TECE	Europa 12	TECE	Europa 12	TECE	Europa 12
Industrie	16,9	12,5	44,3	34,3	19,4	18
Construcţii	10,6	13,3	10,9	9,6	7,6	4,7
Comerţ	37,6	33,7	20,9	23,4	4,1	4,4
Transporturi	7,8	5,4	4,6	7,9	4,4	9,3
Hoteluri-restaurante	6,1	9	4,1	4,8	5	3,6
Servicii	21	26,1	15,1	19,9	5,4	4,9
Total	100	100	100	100	7,4	6,5

**Repartizarea sectorială este stabilită pornindu-se de la datele din 1991 privind întreprinderile din cele 12 ţări ale U.E., cf. „Entreprises in Europe", Eurostat, OPCE, Luxemburg, 1994.*

Sursa: *Paneul ţărilor din Europa Centrală şi de Est, 1995 şi "Entreprises in Europe", versiunea a III-a, Eurostat, 1993.*

Succesul înregistrat de întreprinderile individuale - cca 2.500.000 întreprinderi în cele 11 ţări din Europa Centrală şi de Est analizate în 1995 - este notabil deoarece semnifică, privit în linii generale, că o persoană activă din două a decis să lucreze pe cont propriu.

Din datele existente rezultă că în ţările analizate 72% din noii întreprinzători sunt bărbaţi; iar vârsta medie a întreprinzătorilor se situează între 40 de ani în Lituania şi 42 de ani în România. Deoarece majoritatea întreprinzătorilor sunt "reconvertiţi", nivelul lor de instruire cât şi calificarea lor profesională sunt foarte diferite. Marea majoritate a directorilor de întreprinderi publice sau societăţi pe acţiuni au pregătire universitară sau post liceală. Din contră, 41%. dintre întreprinzătorii particulari au la bază un nivel mediu de şcolarizare.

Dacă în ţările Europei Centrale şi de Est există în prezent o reţea relativ densă de microîntreprinderi, numărul celor de talie intermediară (între 10 şi 99 de salariaţi) este încă destul de redus, ele reprezentând doar 22,5% din totalul întreprinderilor din ţările respective faţă de 31,4% cât reprezintă în ţările U.E.

Pentru viitor se pune problema creşterii numărului întreprinderilor mici şi mijlocii din ţările Europei Centrale şi de Est. Se apreciază că, doar într-o mică măsură, aceste întreprinderi vor fi întreprinderi nou create în mod nemijlocit (în afară de cazul societăţilor cu capital mixt). Ele vor putea apărea datorită declinului marilor întreprinderi care prin planurile de disponibilizare a forţei de muncă vor deveni întreprinderi de talie medie, prin restructurarea întreprinderilor, sau chiar prin dezvoltarea microintreprinderilor prin creşterea numărului de angajaţi. Fără îndoială că ultima variantă va trebui să fie preponderentă, fiind necesar ca microîntreprinderile să devină sursa principală de apariţie a întreprinderilor mici şi mijlocii.

Din datele existente privind micile întreprinderi individuale se disting şase moduri diferite de organizare a activităţii în cadrul acestora şi anume:

1. **activităţile anexe** - această categorie este formată din întreprinzători individuali care nu exercită în întreprindere decât o singură activitate profesională secundară şi care sunt în general singuri sau uneori ajutaţi de familie;
2. **întreprinzători solitari** - categorie de întreprinzători care lucrează singuri şi care îşi exercită în cadrul întreprinderilor activitatea lor profesională principală;
3. **microîntreprinderile flexibile** - întreprinzătorul individual este însoţit de alte persoane prezente provizoriu: intermediari, ucenici, persoane din afară remunerate sub forma comisioanelor;
4. **întreprinderile familiale închise** - întreprinderi individuale compuse doar din persoane nesalariate (patronul întreprinderii şi eventual unul sau mai mulţi membri de familie care îl ajută) şi care exercită în cadrul acesteia activitatea lor profesională principală;
5. **întreprinderile familiale deschise** - întreprinzătorul individual este asistat atât de colaboratori nesalariaţi cât şi de către alte persoane (salariaţi, ucenicii personal din afară);

6. **microîntreprinderi de talie medie** - întreprinzătorul individual nu este ajutat de membri de familie, ci utilizează salariaţi. Structura personalului este deci, sub o formă foarte redusă, similară celei unei întreprinderi de mărime mijlocie.

Aceste moduri de organizare se disting prin comportamente şi performanţe economice foarte diferite (tabelul 3). Astfel, în special performanţele în domeniul cifrei de afaceri şi al rezultatelor curente sunt foarte diferenţiate: cifra de afaceri medie a întreprinderilor familiale deschise este de cea. 20 de ori mai mare decât cea înregistrată de întreprinderile din categoria "activităţi anexe", în timp ce numărul lor de lucrători este de 2-3 ori mai mare. Peste un sfert dintre acestea din urmă realizează o cifră de afaceri foarte scăzută, în mare parte insuficientă pentru a asigura un venit de subzistenţă.

Tabelul nr. 3 - Tipologia întreprinderilor individuale poloneze în 1995 în funcţie de modul lor de organizare

	Întreprinderi (%)	Cu o activitate neregulată (%)	Cifra de afaceri medie (mii. zloţi)	Întreprinderi deficitare (%)	Întreprinderi excedentare (%)
Anexe	24	30	4	7	6
Solitare	38	21	14	8	9
Flexibile	4	16	16	8	8
Familiale închise	9	15	42	11	14
Familiale deschise	8	7	78	16	17
Microîntreprinderi	17	10	52	13	13
Total	100	19	18	9	10

Sursa: *Anchete SP3 asupra micilor întreprinderi poloneze, realizate în 1995, GUS.*

Primele semne de stabilizare

Creşterea forţei microîntreprinderilor ca şi relansarea sau restructurarea întreprinderilor private vor necesita o perioadă destul de lungă. După cum afirmă specialiştii, "timpul necesar materializării schimbărilor diferă radical în funcţie de domeniu: câteva săptămâni pot fi suficiente pentru liberalizarea schimburilor externe, câteva luni pot fi suficiente pentru crearea condiţiilor necesare realizării convertibilităţii parţiale a unei monede, dar restructurarea unui aparat productiv cere ani". Mai multe ţări se află încă într-un stadiu incipient al dezvoltării sectorului privat. Altfel, în 1995 lista întreprinderilor din ţările Europei Centrale şi de Est conţinea 37% de unităţi "moarte" sau în stadiul de somnolenţă.

Situaţia întreprinderilor particulare variază în funcţie de ţară şi în raport cu experienţa ţărilor respective în materie de privatizare. Astfel, în unele ţări dezvoltarea de întreprinderi individuale a început din anii '80 (în Ungaria din 1983, în fosta URSS din 1986). Există un număr important de întreprinderi individuale cu o vârstă de peste zece ani în statele baltice, Ungaria, Polonia şi mai ales Slovenia. Întări ca România şi Albania întreprinderile particulare au mai puţin de cinci ani.

În Polonia, după boomul de la începutul anilor '90, numărul micilor întreprinderi s-a stabilizat în ultimii ani. Conform anchetei anuale asupra micilor întreprinderi, ratele de creare şi de încetare a activităţii microîntreprinderilor sunt aproape egale, în jur de 15%, apropiindu-se de cele înregistrate la aceeaşi categorie de întreprinderi în ţările occidentale.

Datorită unei creşteri deosebite a numărului de noi întreprinderi, reţeaua întreprinderilor existente în ţările din Europa Centrală şi de Est s-a apropiat de cea care structurează de decenii activitatea economică din ţările U.E. Pentru a putea fi confirmată, această evoluţie necesită în viitorii ani conjugarea a două fenomene. În primul rând, o creşterea a numărului de întreprinderi mici şi mijlocii formate prin dezvoltarea internă a volumului activităţii şi a numărului de lucrători din microîntreprinderi. În al doilea rând, este necesară o maturizare a acestor sisteme productive, determinată de creşterea duratei medii de viaţă a întreprinderilor. Se ştie însă că o "mortalitate infantilă" ridicată există şi în ţările occidentale. Astfel, în Franţa o întreprindere nou creată din trei îşi încetează activitatea într-un interval de doi ani.

Din: Le courrier des pays de l'Est, Franţa, nr. 413, octombrie, 1996, p.52.

GESTIUNEA LOCALĂ ÎN ŢĂRILE DIN EUROPA CENTRALĂ ŞI DE EST

Mişcarea generală de introducere a reformelor, atât în plan legislativ cât şi economic, care s-a desfăşurat în ţările Europei. Centrale şi de Est la începutul anilor '90, a vizat şi sectorul administrativ local. Obiectivul urmărit prin organizarea sau restructurarea acestui sector constă în acordarea unui plus de autonomie colectivităţilor locale. Totuşi, după o largă mişcare în favoarea sectorului local, se observă o tendinţă inversă, în special în Ungaria şi Slovenia unde guvernele au luat măsuri care urmăresc-să controleze evoluţia bugetelor-locale.

O constatare generală privind întregul grup al ţărilor studiate este aceea că deşi dorinţa de a acorda autonomie colectivităţilor locale este reală, descentralizarea nu este încă efectivă, limitele sale constând în posibilităţile restrânse de manevrare financiară pe care acestea le au.

O autonomizare efectivă dar limitată în realitate

Recunoaşterea colectivităţilor locale s-a materializat prin creşterea competenţelor acordate acestora. Dar, de cele mai multe ori, colectivităţilor locale le lipsesc mijloacele financiare necesare pentru asumarea deplină a competenţelor. În unele ţări, se observă un reflux în acest domeniu: după ce a transferat la nivel local anumite competenţe, statul reia în sarcina sa directă unele dintre acestea (în domeniul educaţiei.securităţii şi transportului -în Estonia, în domeniul educaţiei şi sănătăţii - în Slovenia).

În toate ţările analizate au avut loc alegeri pentru desemnarea responsabililor locali. Trebuie subliniată o caracteristică şi anume: colectivităţile locale se află uneori sub conducerea unei structuri bicefale, primarul – reprezentantul; puterii executive şi, preşedintele adunării decizionale – reprezentantul puterii legislative. Este cazul Bulgariei, Letoniei, Poloniei, României, Rusiei şi Slovaciei.

Dimensiunea bugetelor locale în raport cu bugetul de stat variază în mare măsură de la o ţară la alta: între 73% în Ungaria şi 14,5% în Slovacia, în anul 1994. Volumul bugetelor locale în raport cu PIB, deci ponderea resurselor financiare locale în cadrul economiei naţionale, înregistrează de asemenea variaţii mari de la o ţară la alta: în Ungaria bugetele locale reprezintă 15,7% din PIB şi doar 3,9% în România.

Veniturile (la nivel local) pe locuitor constituie un indicator important privind mijloacele financiare ale colectivităţilor locale. Din analiza evoluţiei structurii bugetare între 1993 şi 1994 rezultă tendinţa de creştere a autonomiei colectivităţilor locale în raport cu veniturile provenite de la stat; chiar dacă cele

din urmă rămân preponderente. Pot fi enumerate unele tendinţe generale în această privinţă şi anume:

- creşterea, în majoritatea ţărilor, veniturilor obţinute de colectivităţile locale;
- creşterea volumului împrumuturilor contractate de către colectivităţile locale. În 1994, în afară de România, recurgerea la împrumuturi a fost practicată în toate ţările, sub diferite forme. Ţările în care împrumuturile (inclusiv obligaţiile comunale şi avansurile rambursabile acordate de stat) încep să fie semnificative sunt R. Cehă (9% din veniturile totale), Ungaria (7% din veniturile totale) şi Slovacia (5% din veniturile totale).

Cadrul legislativ privind colectivităţile locale din ţările studiate este în cea mai mare parte-constituit, chiar dacă avansarea pe calea reformelor şi aplicarea lor în practică variază în funcţie de ţară. Dar acest cadru nu este suficient, nevoile de fonduri pentru investiţii rămân considerabile şi disproporţionate în raport cu mijloacele financiare de care dispun colectivităţile locale. Se apreciază că numai creşterea generală a nivelului bogăţiei naţionale, previzibilă doar în perspectivă îndepărtată, va permite rezolvarea acestei distorsiuni şi dotarea sectorului local cu mijloacele financiare necesare.

Înscriindu-se într-un cadru economico-legislativ asemănător dintr-o serie de puncte de vedere, organizarea administrativă locală prezintă particularităţi specifice fiecărei ţări.

Organizarea administrativă locală în funcţie de ţară

Albania

Începând din 1992 a fost aplicată o nouă legislaţie care urmăreşte un grad mai ridicat de descentralizare. Colectivităţile locale sunt organizate pe două nivele: unul cu structuri mixte, în cadrul căruia statul numeşte prefecţii, iar cel de al doilea este constituit din structuri descentralizate.

Districtele, municipalităţile şh comunele au un buget propriu împărţit în două părţi:

- un buget excepţional format din fonduri de stat destinat finanţării programelor locale;
- un buget independent a cărui utilizare este stabilită de colectivităţile locale.

Partea cea mai importantă a veniturilor locale provine din dotările de stat (95% din totalul veniturilor în 1993), iar 5% provine din taxe locale.

Recurgerea la împrumuturi este autorizată de lege, dar până în prezent este slab utilizată datorită absenţei garanţiilor patrimoniale.

Bulgaria

Decupajul administrativ al .ţării este format din două niveluri: un nivel format din două regiuni fiecare având un guvernator numit de administraţia de

stat şi un nivel descentralizat constituit din 255 comune unde primarul şi consiliul sunt aleşi prin vot: Competenţele organelor locale se manifestă în domeniul educaţiei, serviciilor sociale, gestiunii locuinţelor comunale, salubrităţii ş.a.

În perioada 1991-1995 proporţia bugetelor colectivităţilor locale în raport cu bugetul de stat s-a situat în jur de 20% şi la cea. 9% din PIB,

Veniturile fiscale. proprii, reprezentau 11.%. din veniturile totale în 1994, ponderea lor dublându-se aproape începând din 1993.

O altă parte a veniturilor colectivităţilor locale o constituie dotările şi mecanismele de transfer; acestea reprezentau 44% din resursele totale în 1994.

Recurgerea la împrumut (3% în cadrul veniturilor totale în 1994) reprezintă cea de a treia sursă de venituri accesibilă comunelor care sunt libere atât să recurgă la împrumuturi cât şi să emită obligaţiuni. Dar, din păcate, împrumuturile acordate colectivităţilor locale nu reprezintă încă o activitate integrată în strategia băncilor bulgare.

R. Cehă

Organizarea locală cuprinde două niveluri: un nivel structurat în 75 districte cu un conducător numit de guvern şi un nivel descentralizat.

Evoluţia globală a veniturilor colectivităţilor locale este marcată prin creşterea veniturilor fiscale în detrimentul dotărilor. Bugetele locale au crescut de la 122 miliarde coroane în 1994 la 149 miliarde în 1995, deci o creştere de 11,9% (în valoare reală). În tabelul 1 este prezentată structura veniturilor statului şi a colectivităţilor locale în perioada 1994-1995.

Tabelul nr. 1 - Structura veniturilor statului şi colectivităţilor locale în Republica Cehă, în perioada 1994-1995

- miliarde coroane -

	Guvernul	**central**	**Colectivităţi**	**locale**
	1994	**1995**	**1994**	**1995**
Venituri fiscale	237,3	242,0	39,0	52,4
impozite asupra societăţilor	72,9	71,1	-	-
impozite asupra veniturilor pers. fizice[1]	4,5	6,2	36,1	49,0
-TVA	94,5	87,0	-	-
- accize	42,1	46,3	-	-
- impozite funciare[2]	2,0	1,9	3,0	3,43,4
- drepturi de vamă	16,9	17,0	-	--
- taxe rutiere	2,7	5,6	-	--
- alte taxe	1.7	6,9	-	-
Contribuţii sociale	120,1	147,1	-	-
Venituri nefiscale	15,5	14,7	13,0	22,4
Alte venituri	8,9	7,9	25,1	3,0
Total	381,8	411,7	77,1	77,8

	Guvernul	central	Colectivităţi	locale
	1994	1995	1994	1995
Transfer de la bugetul de stat către colectivităţile locale	-28,4	-33,3	28,4	33,3
Venituri disponibile	353,4	378,4	105,5	111,1

[1] *Impozitele* pe *salarii şi alte venituri sunt atribuite comunelor şi districtelor, restul guvernului central.*

[2] *Impozitul funciar este atribuit colectivităţilor locale, iar taxele de moştenire, donaţiile şi vânzările de proprietate revin statului. Impozitul funciar se bazează pe parametri fizici (număr de metri ş.a.)*

Sursa: *Bilanţul anual al statului pentru 1995, Ministerul de Finanţe din Cehia.*

În 1993 a fost introdus un nou sistem fiscal prin care colectivităţile locale sunt autorizate să preleveze impozite locale şi să fixeze nivelul lor în cadrul unor marje fixate de stat. Cu toate acestea, sistemul fiscal rămâne centralizat.

În ianuarie 1996 a intrat în vigoare o lege privind»redistribuirea resurselor fiscale. Ea vizează o mai bună repartiţie a bogăţiei. Privite global, bugetele colectivităţilor rămân stabile ca volum, această nouă repartiţie a resurselor fiscale afectează doar, structura lor.

Colectivităţile locale sunt autorizate să recurgă la împrumuturi şi să emită titluri. Singurele limitări provin dintr-o anumită prudenţă a politicii financiare a acestora.

Polonia

Organizarea administrativă este structurată pe două niveluri: un nivel care cuprinde 49 de voievodine, conducerea fiind deţinută de un prefect numit de guvern şi p adunare cu rolul de a reprezenta comunele; un nivel descentralizat, cu o conducere aleasă prin vot direct.

Resursele colectivităţilor locale sunt în creştere neîntreruptă în ultimii ani, cu precădere în 1993 şi 1994. Partea finanţată de către stat a crescut de la 15% în 1992 la 18% în 1994.

Comunele dispun de două tipuri de venituri fiscale şi anume:

- venituri fiscale redistribuite care provin din impozitele pe venituri ale persoanelor fizice şi asupra societăţilor. Aceste venituri reprezentau cea. un sfert din resursele comunale;
- venituri proprii provenite din taxe locale. Acestea reprezentau cca. 13% din veniturile totale în 1994.

Cheltuielile de funcţionare reprezintă la nivelul colectivităţilor locale 3/4 din cheltuielile acestora. De asemenea sumele alocate pentru investiţii s-au situat în ultimii ani la un nivel de loc neglijabil de cca. 25%. Aceste cheltuieli sunt în majoritatea lor acoperite prin autofinanţare.

În medie, în 1994, peste jumătate din numărul comunelor (1272) au înregistrat un buget excedentar, în timp ce deficitul total înregistrat de 1197

comune aflate în dezechilibru financiar a reprezentat 3% din totalul bugetelor locale.

Comunele pot recurge în mod liber la împrumut, atât pentru activitatea curentă cât şi pentru investiţii. Din 1994 împrumuturile contractate de colectivităţile locale pentru investiţii trebuie garantate de Ministerul de Finanţe, Emisiunile municipale de obligaţiuni sunt legale şi liber autorizate. Totuşi, statisticile arată că emisiunile efectiv realizate au fost foarte scăzute.

România

Sistemul de organizare locală din România este considerat apropiat de cel francez.

Organizarea administrativă actuală cuprinde două niveluri. În tabelul 2 sunt prezentate competenţele la nivel judeţean şi ale colectivităţilor locale. Competenţele departamentelor colectivităţilor locale sunt prezentate în tabelul 2.

Bugetele locale au crescut de la 723,9 miliarde lei în 1993 la 1554 lei în 1994, deci au înregistrat o creştere de 33,3% în valoare reală faţă de 1993.

Tabelul nr. 2 - Competenţele departamentelor şi colectivităţilor locale în România

Judeţe[1]	Oraşe	Comune
- dezvoltare economică	- salubritate	- dezvoltarea economică locală
- protecţia mediului	- electricitate	
- locuinţe	- spitale	- învăţământ primar
- infrastructura rutieră	- transport public	- urbanism
- sport	- locuinţe	- reţea de transport
- cultură		- securitate socială
		- ordine publică
		- activităţi sportive şi culturale

Bugetele ca şi executarea lor şi verificarea conturilor sunt votate de Consiliul Municipal cu o majoritate de două treimi. Totalul bugetelor colectivităţilor locale a reprezentat 15,7% din bugetul de stat în 1994. Evoluţia bugetelor locale în raport cu PIB în România este prezentată în tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 3 - Evoluţia bugetelor locale în raport cu PIB, în România în perioada 1990-1993

Anul	1990	1991	1992	1993
% din PIB	5,9	2,8	1,5	3,8

Sursa: *Banca Mondială, Working paper in "România: Decentralization and Local Government Reform", noiembrie, 1992; Nouveaux territories et pouvoirs Locaux "Les debuts de la democratie locale en Roumanie", martie, 1995.*

Fiscalitatea a constituit 52% din totalul veniturilor în 1994, iar veniturile fiscale indirecte reprezentau în 1994 35% din totalul veniturilor. Veniturile fiscale proprii (17% din totalul veniturilor în 1994) sunt în scădere, în valoare reală ca şi în structură, deoarece taxele locale nu sunt ajustate în funcţie de rata inflaţiei.

Recurgerea la împrumuturi este supusă aprobării cu două treimi din voturile Consiliului Comunal. În practică sunt rare însă cazurile când se recurge la împrumut.

Slovacia

În Slovacia, proclamată ca republică la 1 ianuarie 1993, s-a păstrat cadrul legislativ adoptat în 1990.

Sistemul local slovac este constituit dintr-un nivel central (38 de districte şi 121 de arondismente) având la conducere reprezentanţi ai administraţiei de stat şi un nivel descentralizat compus din comune şi oraşe conduse de un consiliu municipal şi un primar ales prin vot direct. Bugetele colectivităţilor locale însumau 21 miliarde coroane slovace în 1993 şi 20 miliarde în 1994, deci au înregistrat o scădere de 14,8% în valoare reală.

O parte importantă a resurselor colectivjtăţilor locale provin de la stat - 40% din veniturile totale în 1993.

Veniturile fiscale (cea 40% din bugetele locale) sunt compuse din două elemente: venituri fiscale redistribuite (30% din total în 1994) şi venituri fiscale proprii (10% din total în 1994).

Recurgerea la împrumuturi şi emisiuni de obligaţiuni este liberă fiind necesară totuşi o autorizaţie prealabilă din partea Ministerului de Finanţe. Majoritatea colectivităţilor locale au un cont deschis la una din principalele bănci slovace.

În ceea ce priveşte finanţarea investiţiilor, Fondul de Stat pentru Mediu este sursa principală pentru proiectele de investiţii. El finanţează aceste proiecte alocând fonduri sub formă de dotări şi împrumuturi (2,67 miliarde coroane în 1993).

Slovenia

Această ţară şi-a proclamat independenţa la 25 iunie 1991. Sistemul local este format dintr-un nivel descentralizat - comune conduse de un consiliu municipal şi un primar ales prin vot direct. Controlul asupra actelor colectivităţii este asigurat de Curtea de Conturi.

Bugetele locale erau în 1993 în valoare de 76,9 miliarde dolari. Ele au înregistrat o creştere, în termeni reali, de 11.4% în 1994, ceea ce reprezenta 24,2% din bugetul de stat. Pentru 1995 se prevedea o scădere de 17%, în valoare reală.

În 1994, veniturile fiscale reprezentau 5,7% din totalul veniturilor. Veniturile nefiscale reprezentau în acelaşi an un sfert din totalul veniturilor

înregistrând o creştere de 10,8% în termeni reali în 1994 şi o scădere de 31,5% în 1995.

Cheltuielile au înregistrat o creştere de 13,7% în termeni reali în 1994, iar previziunile pentru 1995 indicau o scădere de 17,5%.

Colectivităţile locale pot contracta datorii prin emisiunea de obligaţiuni (care reprezentau 0,2% din totalul veniturilor în 1993 şi 0,05% în 1994) şi împrumuturi bancare (1,5% în 1993 şi 1,1 %în 1994).

Gestiunea conturilor poate fi încredinţată oricărei bănci, la alegere, iar piaţa finanţării investiţiilor locale este liberă, neexistând instituţii specializate în acest domeniu.

Ungaria

Organizarea locală este structurată pe două niveluri: unul regional (există 8 regiuni având fiecare un comisar al republicii numit de preşedinte) şi unul descentralizat constituit din departa.mente şi comune (organele de conducere sunt alese prin vot direct).

Comunele dispun de competenţe obligatorii (salubritatea, şcolile primare şi grădiniţele, aprovizionarea cu apă etc). Gestiunea unei părţi importante a serviciilor care sunt de competenţa comunelor este asigurată de companii municipale care sunt transformate progresiv în societăţi anonime pentru a fi privatizate parţial sau total.

Politica maghiară de descentralizare a fost însoţită la începutul anilor '90 de o creştere importantă a bugetelor locale, tendinţă care apoi s-a manifestat în sens contrar în anii următori. Astfel, evoluţia veniturilor (în forinţi constanţi) a fost: 5,7% în 1992, dar numai 4,6% în 1993 şi 4,4% în 1994. Planul de redresare financiară adoptat de guvern în 1995 a redus drastic marja de manevră financiară a colectivităţilor locale.

În 1994, în cadrul bugetelor locale, 73% provenea de la bugetul de stat, ceea ce reprezenta 16,9% din PIB.

În tabelul 4 este prezentată structura veniturilor locale din Ungaria, în perioada 1991-1994, iar tabelul 5 prezintă structura cheltuielilor locale din Ungaria în aceeaşi perioadă.

Tabelul nr. 4 - Structura veniturilor locale în Ungaria, în perioada 1991-1994

- miliarde forinţi curenţi -

Venituri ale colectivităţilor locale	1991	1992	1993	1994
Venituri de la stat şi taxe	309	390	423	500
împărţite	78	76	70	67
% din total	83	119	155	206
Venituri proprii	21	23	26	27
% din total	5	7	25	43
Împrumuturi% din total	1	1	4	6

Sursa: *Ministerul de Finanţe din Ungaria*

Tabelul nr. 5 - Structura cheltuielilor locale în Ungaria

- miliarde forinţi curenţi -

Cheltuielile colectivităţilor locale	1991	1992	1993	1994
Cheltuieli de funcţionare '*	311	398	497	601
% din total	82	79	80	80
Cheltuieli pt. investiţii[2]	63	97	112	147
% din total	17	19	18	18
Cheltuieli pt. plata dobânzilor[3]'	15	10	13	14
% din total	2	2	2	2

[1]*Constituite în special din cheltuieli curente cu salariile prestările de servicii, ca şi subvenţii pt. societăţile municipale.*
[2]*Stabile în valoare relativă; în valoare reală au crescut cu 11% între 1993 şi 1994.*
[3]*Scăzute,în valoare relativă, volumul lor a crescut cu 40% din 1991.*
Sursă: *Ministerul Finanţelor din Ungaria*

În Ungaria există o formulă originală de finanţare pentru unele servicii municipale: colectivităţile pot conta pe participarea populaţiei în finanţarea investiţiilor din serviciile publice (gaze, canalizare, telecomunicaţii, încălzire urbană).

În tabelul 6 este prezentat bugetul municipalităţii oraşului Budapesta în perioada 1992-1995,

Tabelul nr. 6 - Bugetul municipalităţii oraşului Budapesta (exclusiv arondismentele) în perioada 1992-1995

- miliarde forinţi curenţi-

Structura bugetului	1992 realizat	1993 realizat	1994 realizat	1995 votat
VENITURI din care:	67,6	78,8	95,3	103,0
- redistribuirea impozitului pe venit al persoanelor fizice	12,1	19,9	11,7	13,7
- venituri proprii	14,3	17,3	17,6	15,1
- subvenţii pentru exploatări de stat	15,3	18,2	19,7	18,1
- subvenţii pentru securitate socială	17,5	17,2	21,6	21,3
- venituri din investiţii	4,0	6,5	11,7	22,6
CHELTUIELI	65,8	74,6	95,4	103,0
din care investiţii	11,5	15,3	22,7	31,0
Necesar de finanţare	0,725	4,4	7,2	11,6
| Recurgerea la împrumuturi	0,5	6,3*	6,7	11,6

**Din împrumuturi se poate acoperi, pe lângă nevoile de-finanţare, reconstituirea fondului de rulment al oraşului.*
Sursa: *municipalitatea Budapesta*

Din: Le courrier de pays de l'Est, Franţa, nr. 413, octombrie ,1996, p. 3.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 12-13/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAŢIONALĂ

BLOCAJUL INVESTIŢIONAL

• FORME, CAUZE, EFECTE ŞI POSIBILE CĂI DE REDRESARE •

dr.Gheorghe ZAMAN
Grigore VÂLCEANU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. ABORDĂRI CONCEPTUALE 319
2. FORME DE MANIFESTARE A BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL 320
3. CAUZELE ŞI FACTORII DETERMINANŢI AI BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL 328
3.1. Volumul si structura ofertei 329
3.2. Blocaje generate de întârzieri în aprobarea bugetului 330
3.3. Factori de blocaje investiţionale rezultaţi din anchete 331
4. RESTRUCTURAREA, INVESTIŢIILE ŞI "PSEUDOTERŢIALIZAREA" 341
Investiţii ante şi post-privatizare 342
5. SURSE ŞI NECESARUL DE FINANŢARE A INVESTIŢIILOR ŞI A RESTRUCTURĂRII 346
5.1. Sursele finanţării investiţiilor si ale restructurării 346
5.2. Volumul necesar al finanţării restructurării prin investiţii 351
5.3. Finanţarea restructurării si a modernizării în construcţii de maşini 354
5.4. Investiţiile directe de capital străin în România 357
5.5. Potenţialul investiţional prin piaţa de capital 362
5.5.1. Piaţa de capital a FPS 363
5.5.2. Valoarea de piaţă a acţiunilor vândute de FPS în anul 1996 366
5.5.3. Valoarea de piaţă a acţiunilor la Bursa de Valori Bucureşti (BVB) 369
5.5.4. Piaţa OTC (RASDAQ) 371
6. DIRECŢII DE ELIMINARE A BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL 374
6.1. Direcţii de eliminare a blocajului investitional pe termen scurt 374
6.1.1. Măsuri pentru agenţii economici 374
6.1.2. Măsuri care privesc sistemul financiar-bancar 375
6.1.3. Necesitatea stabilirii unor priorităţi în profil teritorial 375
6.2. Măsuri de eliminare a blocajului investiţional pe termen mediu şi lung 376

1. ABORDĂRI CONCEPTUALE

Blocajul mecanismelor investiţionale, în economia de tranziţie a României se poate defini ca **un proces involutiv în volumul şi structura investiţiilor, la diferite** niveluri de agregare economică.

Cauzele blocajului investiţional sunt multiple, dar cele mai importante se referă la:

- **insuficienţa economiilor** diferiţilor "agenţi economici ca urmare a diminuării nivelului veniturilor, a eficienţei economice scăzute generatoare de profituri modeste sau a activităţilor cu pierderi;
- **blocarea mecanismelor de alocare eficientă** a surselor investiţionale, îndeosebi datorită imaturităţii pieţei concurenţiale instituţionalizate (slaba activitate a pieţei primare şi secundare de capital) şi propensiunii către investiţii cu termen scurt de recuperare, indusă de fragilitatea macrostabilizării şi de aşteptări **inflaţioniste** nefavorabile;
- **insuficienţa surselor de finanţare** a investiţiilor (proprii şi atrase), acutizată de caracterul hiperrestrictiv şi excesiv al ratei înalte a dobânzilor la credite pe termen mediu şi lung;
- **volumul relativ redus** (în raport cu posibilităţile de absorbţie ale economiei naţionale) al investiţiilor de capital străin.

Atâta vreme cât se vă menţine un blocaj investiţional în economia de tranziţie, nu se va putea conta pe ieşirea din starea de criză şi pe relansarea unei creşteri economice durabile. După cum se ştie, investiţiile reprezintă principalul factor cu potenţial dinamizator şi multiplicator al creşterii şi retehnologizării.

2. FORME DE MANIFESTARE A BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL

Formele de manifestare a blocajului investiţional sunt strâns legate între ele şi pot fi reliefate pornind de la analiza evoluţiei, a caracteristicilor şi tendinţelor manifestate de investiţiile realizate în perioada de tranziţie până în prezent.

În ceea ce priveşte evoluţia investiţiilor după anul 1989 până în 1995, pot fi distinse două perioade cu caracteristici specifice.

Prima perioadă se referă la anii imediat următori după revoluţie (1990-1992), când volumul investiţiilor în economia naţională a scăzut dramatic datorită unor factori interni şi externi specifici, care vor fi prezentaţi ulterior. A doua perioadă, cuprinzând anii 1993-1995, se caracterizează prin reluarea procesului de creştere a investiţiilor, faţă de prima perioadă, aceasta fiind determinată de promovarea unor transformări de sistem ce au avut loc în economia românească.

O reprezentare cantitativă, cu posibilităţi de apreciere calitativă asupra celor două etape poate fi oferită de evoluţia comparativă a indicatorilor PIB şi a investiţiilor brute, pe baza indicilor cu baza fixă şi în lanţ, în perioada 1990-1996 (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1 - Indicii PIB şi ai investiţiilor în economia României, în perioada 1990-1996

- procente -

	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**
	Indicii cu bază fixă: 1989=100						
PIB Investiţii brute	94,4 64,5	82,2 44,1	75,0 49,8	76,1 52,9	79,1 63,6	85,4 70,3	82,3 66,5
PIB Investiţii brute	Indici în lanţ						
	94,4 64,5	87,1 68,4	91,2 112,9	101,5 106,2	103,9 120,2	108,0 110,5	104,1 104,5

Sursa: *calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, CNS, 1995, p. 369, 399; Buletin statistic lunar, CNS, nr. 12, 1996, p. II.*

După cum observăm, evoluţia indicilor cu bază fixă ne arată o reducere continuă până în anul 1993 a produsului intern brut, urmare firească şi a reducerii investiţiilor în această perioadă. Abia după anul 1992, se manifestă la aceşti indicatori o oarecare stabilitate şi tendinţă de redresare, de creştere până la finele anului 1995, urmată de o încetinire în 1996, ceea ce poate fi explicat, prin cel puţin două influenţe: impactul nefavorabil al anului electoral în

plan economic şi fragilitatea relansării creşterii economice inflaţioniste, marcată de intensificarea blocajelor economico-financiare şi valutare. Tendinţe asemănătoare prezintă şi evoluţia indicatorilor respectivi pe baza indicilor în lanţ.

Totodată, analiza evoluţiei celor doi indicatori pe baza indicilor cu bază fixă ne arata că, în pofida reducerii lor simultane, diminuarea indicatorului de rezultativitate (eficienţa) macroeconomică (PIB) a fost inferioară celei a investiţiilor, fapt ce atestă începutul unui proces de "eficientizare" în termeni relativi, impus de cerinţe şi conjuncturi forţat asanatoare în cadrul tranziţiei la economia de piaţă. De asemenea, evoluţia pe baza indicilor în lanţ arată că, începând din anul 1993, are loc **o creştere moderată a PIB si semnificativă a investiţiilor,** îndeosebi în 1994 si 1995, când investiţiile sectorului privat au început să capete consistenţă.

Este de menţionat şi faptul că, deşi evoluţia indicilor, respectivi are la bază niveluri de plecare scăzute, ele atestă totuşi, numai într-o fază incipientă, capacitatea economiei româneşti, de a se redresa şi restructura, în concordanţă cu noile exigenţe ale economiei în tranziţie, bazată pe demarajul cererii şi al funcţionării mecanismelor de piaţă.

Sporirea volumului investiţiilor în anii 1994-1996, într-un ritm superior faţă de PIB, reprezintă un element favorizant pentru asigurarea şi/sau menţinerea unei creşteri economice în perspectivă, dată fiind existenţa lag-ului investiţional, pe o perioadă de câţiva ani cel puţin.

În vederea **diminuării presiunii** pe care o exercită actualul blocaj economico-financiar, urmărirea, la diferite niveluri de competenţe, a eficienţei investiţiilor realizate, îndeosebi a creşterii acesteia, este o condiţie primordială pentru însănătoşirea economiei. Practic, este vorba atât de investiţiile societăţilor cu capital majoritar de stat şi ale regiilor autonome cât şi de cele private. Fiecare tip de investiţie necesită fundamentări şi proceduri decizionale specifice, dat fiind regimul de proprietate diferit, deşi, în cele din urmă, vor trebui totuşi să răspundă unor cerinţe comune, impuse de afirmarea regulilor pieţei.

Deşi eficienţa economică şi socială a unui proiect investiţional, în funcţie de domeniul la care se referă, are un set specific de indicatori, subliniem că indicatorii privind **eficienţa socială** au o pondere relativ mare atunci când avem în vedere obiective investiţionale din sectorul de stat, îndeosebi de bunuri publice. Acestea din urmă asigură creşterea numărului de locuri de muncă, refacerea echilibrelor pe piaţa muncii şi în profil teritorial precum şi a mediului economic necesar pentru ca firmele private să-şi situeze în prim-planul obiectivelor maximizarea profitului. Menţinerea pe perioade lungi a **devansului de dinamică** a investiţiilor faţă de PIB, practic, reflectă un efort prelungit necompensat de un efect scontat, într-o perioadă utilă de timp. Raportul producţie-investiţii se cuvine a fi astfel dimensionat încât să răspundă cerinţei de eficientizare, prin intermediul pârghiilor adecvate economiei de piaţă, mai ales în cazul regiilor autonome şi al societăţilor cu capital integral

sau majoritar de stat, unde lipsesc stimulentele prompte şi exigenţele dure ale eficienţei specifice sectorului privat.

Referitor la caracteristicile investiţiilor în perioada de tranziţie, trebuie să menţionăm că au avut loc nu numai dinamici diferite pe perioadele acesteia, dar că s-au produs şi o serie de ***schimbări în structura investiţiilor,*** cu deosebire în ultimii ani. Astfel, anul 1995 a fost al treilea an consecutiv în care volumul investiţiilor a crescut (cu 10,5% faţă de 1994), ajungând la 12800 miliarde lei, ceea ce reprezenta 18% din PIB, comparativ cu 16% în 1994. În anul 1996, investiţiile realizate au însumat 20676,9 miliarde lei, în creştere cu 4,5% faţă de anul 1995. Cea mai mare pondere în total o reprezintă investiţiile în industria prelucrătoare (circa 25%), industria extractivă, agricultură, producţia de energie electrică şi termică, fiind cu ponderi curpinse între 8 şi 10% din total pentru fiecare sector. Aceasta relevă înclinaţia crescândă a agenţilor economici din România, îndeosebi a celor privaţi, spre economisire şi investiţii. Deşi în scădere, statul deţine o pondere importantă în cadrul investiţiilor pe ansamblul economiei.

În anul 1993, ponderea investiţiilor publice în volumul total al investiţiilor a reprezentat 18,2%, iar în anul 1995, 21,3%, ceea ce relevă încă o capacitate investiţională relativ scăzută a sectoarelor private şi mixte din economie.

Investiţiile publice realizate, aşa cum reiese din datele tabelului nr. 2, au cunoscut, în preţuri curente, o evoluţie importantă în ultimii trei ani (o creştere de peste 5 ori în 1995 faţă de 1993). Cea mai mare parte, ca pondere fiind suportată de la bugetul de stat.

Tabelul nr. 2 - Volumul investiţiilor publice, în perioada 1993-1995

- mld lei preţuri curente -

	1993	1994	1995
Total, din care:	512,8	2124,3	2732,2
- de la bugetul de stat	307,4	1064,2	2023,1
- % din total	59,9	50,1	74,0
Obiective în continuare	426,5	1564,4	1976,9
- % din total	83,1	73,6	72,3
Lucrări noi	36,1	240,9	180,7
- % din total	7,1	1,1,3	6,6
Dotări independente	50,2	319,0	574,0
- % din total	9,2	15,1	21,1

Sursa*: Trei ani, de guvernare, noiembrie 1995, p.85.*

Este de menţionat totodată la investiţiile publice ponderea relativ **mare a obiectivelor în continuare,** deşi în scădere (72% în 1995), ceea ce constituie un puternic factor de blocaj economico-financiar şi ineficientă.

O pondere destul de modestă o deţin lucrările noi de investiţii care au o evoluţie neconcludentă. Dotările independente prezintă o tendinţă de creştere ca pondere în ultimii trei ani.

Evoluţii semnificative pentru procesul investiţional în perioada de tranziţie ne relevă analiza pe forme de proprietate (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3 - Structura investiţiilor pe forme de proprietate în România, în perioada 1990-1996

- în % din total investiţii -

Proprietate	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
- publică	92,5	90,3	80,7	69,4	58,6	53,1	5.0,6
- mixtă	-	0,6	2,8	3,8	4,3	7,3	7,5
- privată	4,3	8,1	15,6	26,0	36,7	39,3	41,6
-cooperatistă	3,2	0,8	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2
- obştească		0,5	0,4	0,6	0,2	0,1	0,1

Sursa: *calculat pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, CNS, 1996, p.394; Buletin statistic lunar, CNS, nr.12,1996, p. XVI.*

Datele relevă, în primul rând, descentralizarea, privatizarea şi liberalizarea procesului investiţional, prin reducerea ponderii investiţiilor proprietate publică şi creşterea însemnată a ponderii investiţiilor proprietate privată. Statul, ca investitor în societăţile comerciale privatizabile se manifestă într-o manieră compatibilă cu descentralizarea şi autonomia funcţională, funcţiile sale în acest domeniu diminuându-se treptat, pe măsură ce privatizarea se extinde.

Creşterea de peste 1000 de ori în cifre absolute a investiţiilor din sectorul particular explică intensificarea activităţii investiţionale a întreprinzătorilor privaţi, ca urmare a promovării reformei economico-sociale, în sensul opţiunii pentru mecanismele economiei de piaţă. O continuare a tendinţelor anterior manifestate, dar într-un ritm mai puţin alert, o arată şi prognozele pentru anii imediat următori, ceea ce constituie un element favorabil pentru reuşită tranziţiei în România şi stabilizarea comportamentului investiţional al agenţilor economici. Atingerea pragului de peste 40% în ceea ce priveşte ponderea sectorului privat în investiţiile totale din România conferă acestui sector prerogative suplimentare pentru a-şi manifesta *de facto* regulile şi cerinţele unei economii de piaţă autentice.

Modificări importante au intervenit în această perioadă şi în **structura investiţiilor, pe surse de finanţare.** Creşte ponderea capitalului privat în totalul surselor de finanţare, de la 15,6% în 1992 la 40% în 1995 şi la 41,6% în 1996. Bugetul de stat îşi menţine o pondere relativ constantă (12% în ultimii trei ani), iar contribuţia bugetelor locale înregistrează creşteri relativ moderate, dar constante (de la 5,6% în 1992 la 8% în 1995). Semnalăm contribuţia moderată a bugetelor locale la finanţarea investiţiilor, fapt ce nu permite o manifestare mai puternică a agenţilor şi instituţiilor la nivel local în intensificarea,

procesului investiţional. Această situaţie poate fi determinată şi de o dimensiune specifică a raportului centralizare-descentralizare a investiţiilor, în perioade critice pentru durabilitatea macrostabilizării economice. După cum se ştie, în astfel de perioade, chiar pentru economiile de piaţă mature (dezvoltate), intervenţia statului, inclusiv în domeniul investiţiilor, cunoaşte o intensitate mai mare, reclamată de nevoi economico-sociale, vizând anumite obiective îndeosebi cu caracter ocupaţional, de infrastructură şi regionale şi de restabilire a unor echilibre pe ansamblul economiei.

În plus, se poate manifesta şi o oarecare neîncredere a organelor centrale în ceea ce priveşte capacitatea de gestionare a unor fonduri de investiţii de către organele locale, vădit înclinate să aibă o comportare subiectiv-paternalistă pentru segmentul economic regional (local) pe care îl reprezintă.

Spre exemplu, asigurarea fondurilor necesare pentru finanţarea investiţiilor din semestrul 1/1996 s-a făcut, în principal, pe baza resurselor proprii (72,2%) şi a bugetului de stat şi local (12,2%), în timp ce creditelor interne le-au revenit 6,5%, iar, creditelor externe, 2,7%. Dacă în ceea ce priveşte investiţiile din sectorul public, alături de sursele proprii (56,0%), o pondere însemnată (24,7%) au deţinut-o fondurile de la bugetul de stat şi local, la realizarea investiţiilor din sectoarele mixt şi privat, o contribuţie importantă le-a revenit surselor proprii (91,0% şi respectiv 87,8%), la care s-au mai adăugat creditele externe (5,1%) pentru sectorul mixt şi creditele bancare interne (11,5%) pentru sectorul privat;

Procesul investiţional, în perioada analizată, se caracterizează, de asemenea, prin **realizarea a numeroase obiective de dimensiuni relativ mici,** cu termene scurte de execuţie şi aceasta ca urmare a proliferării unor societăţi private de talie redusă, fără resurse consistente în primii ani ai existenţei lor. Totodată şi în sectorul de stat amplitudinea obiectivelor de investiţii s-a redus sensibil, ca urmare a accentuării restricţiilor în domeniul resurselor financiare, deşi nevoile de investiţii sunt foarte mari.

În ceea ce priveşte orientarea investiţiilor pe ramuri şi activităţi, se remarcă **dinamici deosebit de înalte în unele ramuri de servicii a** căror dezvoltare rapidă a fost impusă de nevoia creării şi funcţionării mecanismelor economico-financiare ale tranziţie la economia de piaţă. Este vorba de: activităţile financiar-bancare (investiţiile au crescut de 44 ori în 1990-1995); poştă şi telecomunicaţii (de 7,2 ori); administraţia publică şi apărare (de 3,9 ori); hoteluri şi restaurante (de 1,7 ori) etc.

În ramuri cum sunt industria, agricultura şi silvicultura, sănătatea şi asistenţa medicală, transporturile etc., nivelul anual al investiţiilor din anul 1995 se situa cu mult sub cel din anul 1989. În cadrul acestor ramuri cu dinamică redusă a investiţiilor, există mari diferenţieri la nivel de subramuri.

În industrie, spre exemplu, unele subramuri au un nivel superior al investiţiilor în anul 1995, faţă de 1990 (la editură, poligrafie, reproducerea înregistrărilor pe suport investiţiile cresc de 5,6 ori; la blănuri şi piele, de 2,5 ori,

la extracţia petrolului şi a gazelor naturale, de 1,5 ori; la industria alimentară şi băuturi, de 1,4 ori etc.). La mijloace ale tehnicii de calcul şi de birou, mijloace de transport rutier, maşini şi echipamente, maşini şi aparate electrice, mecanică fină şi metalurgie neferoasă, volumul investiţiilor, dimpotrivă, a scăzut sensibil în 1995 faţă de 1989.

Modificările în structură, mai sus prezentate, se explică prin **orientarea agenţilor economici spre industrii cu grad redus de prelucrare,** bazate pe resursele de materii prime existente în România (materii prime agricole, textile, petrol, lemn), cu termene reduse de realizare a obiectivelor şi de recuperare a investiţiilor care necesită un volum relativ redus al acestora şi implică asumarea unui risc mai mic. Cei mai mulţi dintre agenţii economici privaţi au capacitate investiţională redusă şi au fost atraşi de câştiguri imediate care nu se realizau, de exemplu, la producţii cu ciclu lung de fabricaţie.

Comportamentul investiţional din primii ani ai tranziţiei a relevat **o înclinaţie foarte mare a întreprinzătorilor privaţi spre sfera serviciilor şi a intermedierilor imobiliare, comerciale, financiare, bancare**, care, de regulă, aduc profituri mari, într-un termen scurt. Extinderea peste o anumită limită a investiţiilor în acest domeniu, determinată practic de cerinţele reale ale pieţei în integralitatea sectoarelor sale (primar, secundar, terţiar), a dus şi va duce, inevitabil, la apariţia unor investiţii în domenii speculative (de exemplu: piaţa certificatelor de proprietate, jocuri de întrajutorare, unele fonduri mutuale etc.), al căror efect nefavorabil s-a repercutat negativ asupra investiţiilor productive şi a relansării unei economii reale, sănătoase.

Dacă sfera serviciilor, mai ales în domeniul financiar-bancar şi chiar comercial, în anii economiei totalitare a fost neglijată şi a necesitat, în mod firesc, o dezvoltare mai rapidă, în conformitate cu cerinţele economiei de tranziţie, aceasta nu trebuie să însemne o dezvoltare exagerată a lor, dincolo de nevoile reale şi de posibilităţile economiei naţionale. Existenţa *per se* a unor astfel de servicii, fără suportul în creştere al unei economii reale de bunuri, riscă să degenereze în "pseudoterţializare". Mecanismul pieţei rejectează prin semnale specifice (faliment, crah financiar), din păcate *post festum* în cele mai-multe, cazuri şi nu *ex-ante,* astfel de fenomene nesănătoase pentru o dezvoltare durabilă. Profitabilitatea ridicată a intermediarilor nu poate fi de lungă durată, ea dovedindu-se artificială atâta timp cât elementul său real de susţinere - producţia fizică - a scăzut în termeni absoluţi.

Începând cu anul 1995, se constată o orientare mai fermă a investiţiilor spre ramurile productive ale industriei prelucrătoare, cu însemnate capacităţi de producţie neutilizate şi un potenţial de amendare a nivelului de tehnicitate pentru realizarea unor produse cerute pe piaţa internă şi externă. În 1995, o concentrare mai mare o au investiţiile în industria prelucrătoare (20% din total) precum şi cele din ramurile producătoare de energie electrică, termică, gaze şi apă caldă; industriile extractive, agricultură, aflate în strânsă corelaţie cu asigurarea resurselor energetice şi de materii prime ale ramurilor prelucrătoare.

Fenomenul are tendinţe de continuitate. Astfel, în semestrul 1/1996, o concentrare mai mare a investiţiilor s-a produs în: industria prelucrătoare (26,5%), agricultură (9,8%), industria electrică şi termică (8,2%), industria extractivă (7,4%) etc.

O intensificare apreciabilă a activităţii investiţionale se constată şi în ramura construcţiilor, al cărei volum valoric a crescut în 1995, faţă de 1994, cu 12,6%, având cel mai înalt ritm de creştere, comparativ cu celelalte ramuri creatoare de produs intern brut. Agenţii economici din sectorul privat au asigurat cel mai mare volum de construcţii, ponderea lor crescând în totalul activităţii de-la 55,5% în 1994 la 66,5% în 1995. Cererea mare de construcţii este alimentată de nevoile sectorului privat ca şi de cele ale refacerii infrastructurii publice.

De menţionat că investiţiile din sectorul privat, care au cunoscut un ritm relativ dinamic şi în anul 1996, se caracterizează printr-o pondere mai mare a cheltuielilor pentru utilaje, comparativ cu media pe economie, respectiv 56,5% în volumul total al investiţiilor. În cazul investiţiilor din sectorul public, ponderea utilajelor este de 41,2%.

În aceste condiţii, se poate aprecia că expansiunea investiţiilor din sectorul privat s-a constituit într-un factor de stimulare a producţiei ramurilor producătoare de bunuri pentru investiţii, aceasta cu atât mai mult cu cât, în totalul investiţiilor în utilaje, ponderea celor din import a fost în semestrul 1/1996 de numai 31,6% în sectorul privat, faţă de 59,7% în sectorul public, respectiv 44,1% pe total economie.

Din analiza evoluţiei, a caracteristicilor structurii şi tendinţelor investiţiilor realizate până în prezent, rezultă că manifestarea fenomenelor de blocaj în activitatea investiţională vizează mai ales preferinţa pentru **investiţii pe termen scurt şi de volum scăzut,** pe un areal zonal şi sectorial extins, insuficient articulate la mecanismele de piaţă, cu un grad încă mare al unor influenţe nefavorabile de natură obiectivă şi subiectivă.

Aşa cum a reieşit din cele prezentate, o menţiune specială se referă la **dispersarea activităţilor investiţionale,** fără a atinge "masa critică" necesară şi suficientă, caracterizată prin: **prevalenţa investiţiilor în domenii de mai mică importanţă** pentru economie, uneori speculative, **cu efect redus de antrenare şi multiplicativ; lipsa de fundamentare a proiectelor investiţionale** cu grad ridicat de complexitate; **creşterea absolută şi/sau relativă a volumului investiţiilor neterminate** cu termene de execuţie depăşite; **mărirea costului devizelor şi a costurilor investiţionale iniţiale,** ca urmare a inflaţiei; **abordarea insuficient nuanţata a investiţiilor strategice** din punct de vedere fiscal şi al altor stimulente şi facilităţi specifice pieţei etc.

Vom încerca în continuare să analizăm într-o **viziune complementară** aspectele macro şi microeconomice ale blocajelor procesului investiţional din economia de tranziţie a ţării noastre, subliniind **adevărul axiomatic** ca macrostabilizarea şi creşterea economică durabilă nu pot fi realizate **fără**

reluarea şi revigorarea procesului investiţional, pe baza performanţelor de eficienţă reală. Evitarea plasamentelor economisirilor prevalent în domenii numai în aparenţă rapid profitabile (de tipul unor fonduri de investiţii şi financiare) ale economiei de speculă, subterane, constituie de asemenea o, condiţie pentru dezvoltarea economiei reale.

Structurile **tehnologică, teritorială, pe surse de finanţare** ale procesului investiţional în perioada de tranziţie relevă în dinamică un proces de tatonări şi incapacitate parţială de a îmbina optimal mecanismele pieţei, atâtea câte şi cum sunt, cu cele ale intervenţiei statului care, pentru o bună parte din economie este "proprietar" şi, în consecinţă, are obligaţia de a-şi manifesta cerinţele şi prerogativele în această direcţie, în mod similar oricărui alt agent economic privat[1].

Investiţiile în cercetare şi dezvoltare reprezintă pentru orice firmă domeniul, calea principală de a creşte capacitatea concurenţială. Neglijarea acestora dintr-un motiv sau altul duce, inevitabil, la stagnări şi ineficientă, căci, în general, investiţiile constituie factorul dinamizator, fundamental al progresului tehnologic. În această privinţă, o dată cu intensificarea tendinţei generale de informatizare în toate sectoarele vieţii economico-sociale, un rol crescând îl capătă **investiţiile imateriale** a căror absenţă este încă destul de acut resimţită în multe domenii.

Pornind de la necesitatea cunoaşterii cât mai, detaliate şi în dinamică a **decalajelor** economice şi tehnologice dintre România şi ţările dezvoltate precum şi de la tendinţele progresului tehnologic pe plan mondial, în funcţie de restricţiile impuse de economia de tranziţie, activitatea investiţională se poate debloca prin politici de îmbinare a eficienţei economico-sociale a **diferitelor generaţii de tehnologii** (de vârf, medii şi tradiţionale), a importului de maşini şi utilaje noi, de patente şi licenţe conjugate cu efortul permanent al perfecţionării şi depăşirii acestora. Deşi nu ne vom ocupa de **aspectul regional al investiţiilor,** remarcăm că neglijarea dezvoltării unor regiuni, potrivit vocaţiei lor economico-sociale; pe baza unor programe investiţionale de amenajare a teritoriului, reprezintă un factor de blocaj economic şi disfuncţii semnificative.

---

[1] *Opinia potrivit căreia investiţiile făcute de stat ar fi în totalitate ineficiente, după cum arată experienţa ţărilor dezvoltate, este cu totul nefondată.*

3. CAUZELE ŞI FACTORII DETERMINANŢI AI BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL

Evoluţia menţionată a investiţiilor în perioada de tranziţie, diferenţiată în timp (reducere drastică în prima perioadă şi un început de ameliorare după anul 1993), a fost determinată, fără îndoială, de o serie de cauze şi factori specifici.

Astfel, în prima perioadă, la reducerea drastică a investiţiilor au contribuit cauze şi factori atât interni cât şi externi printre care cei mai semnificativi sunt:

- distorsiunile şi dezechilibrele structurale moştenite de la economia de comandă, în care cererea şi oferta nu erau în relaţie compatibilă nemijlocită;
- incapacitatea economiei, din punct de vedere al resurselor, de a mai susţine ineficient o rată înaltă a acumulării, promovată cu obstinaţie în anii totalitarismului, îndeosebi în ramuri material şi energointensive;
- dispersarea investiţiilor pe un areal de obiective foarte larg, majoritatea fiind slab fundamentate în ceea ce priveşte evoluţia cererii în perspectivă şi asigurarea cu materii prime şi materiale;
- prăbuşirea pieţei CAER, conflictele din Golful Persic şi Iugoslavia care au avut o influenţă negativă asupra economiei româneşti;
- corporatizarea în masă şi descentralizarea bruscă a procesului decizional, în cadrul întreprinderilor cu capital de stat a căror autonomie investiţională a fost lipsită de capacitatea de coordonare şi adaptare la cererea internă şi externă;
- incapacitatea majorităţii întreprinderilor de a se adapta rapid la noile cerinţe ale economiei de tranziţie etc.

Toate aceste cauze, ca şi altele, au determinat un declin sever al potenţialului economiei româneşti şi, pe această bază, diminuarea surselor investiţionale.

Reluarea lentă a procesului investiţional în cea de-a doua perioadă a tranziţiei, caracterizată prin creşterea ponderii investiţiilor în PIB, se explică printr-o serie de factori determinaţi de promovarea unor transformări economice de sistem, care au început să acţioneze şi asupra evoluţiei investiţiilor. Printre aceştia menţionăm:

- liberalizarea preţurilor;
- eliminarea monopolului de stat asupra relaţiilor economice internaţionale şi liberalizarea cursului de schimb;
- privatizarea în agricultură şi în alte ramuri ale economiei naţionale;
- reforma sistemului bancar-financiar etc.

În pofida reluării procesului investiţional din ultimii ani, evoluţia investiţiilor în economia naţională, este departe nu numai de necesităţi ci şi de posibilităţile pe care aceasta le oferă. Dinamica **nesatisfăcătoare ca volum si structură a investiţiilor este una din cauzele principale ale întârzierii demarajului şi restructurării economiei,** ale realizării unei oferte de produse încă nesatisfăcătoare, cantitativ şi calitativ, în ramurile de bază ale economiei.

Cauzele care determină această dinamica sunt multiple şi de intensităţi diferite. În afara celor amintite succint la începutul capitolului, în continuare ne vom referi la unele cu efecte directe asupra blocajului investiţional.

3.1. Volumul si structura ofertei

Evoluţia investiţiilor este condiţionata nu numai de volumul şi structura cererii în prezent şi în perspectivă, ci şi de volumul şi structura ofertei de echipamente şi alte bunuri investiţionale. Insuficienta cantitativă si calitativă a acestora, ineficienta alocării unor resurse investiţionale limitate reprezintă factori de distorsiune şi blocaj între cererea şi oferta pe termen scurt, mediu dar mai ales lung. Un rol important în deblocarea pe acest segment funcţional al economiei româneşti revine blocului de ramuri creatoare de mijloace investiţionale.

Din analiza evoluţiei producţiei industriale pe principalele ramuri, în perioada 1989-1996 (tabelul nr. 4) rezultă că producţia ramurilor furnizoare de echipamente şi bunuri investiţionale a suferit un declin sever în 1996; faţă de 1989 (diminuare cu peste 40% din nivelul producţiei anului 1989), în majoritatea acestora, cu excepţia producţiei maşinilor şi a aparatelor electrice.

Scăderea producţiei de bunuri investiţionale nu a putut şi nu va putea să susţină relansarea investiţiilor, pe baza producţiei interne, iar sursele externe de finanţare a lor se află încă la un nivel modest.

Discordanţele dintre volumul şi structura ofertei şi cererii de bunuri de investiţii în România au avut la bază, în primul rând, nivelul tehnologic depreciat moral şi economic al multor echipamente şi utilaje care nu mai puteau face faţă cerinţelor unei economii care se deschidea concurenţei externe.

Tabelul nr. 4 - Evoluţia producţiei industriale în România, în principalele ramuri investiţionale ale industriei, în perioada 1989-1996

1989=100

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Industrie total din care:	F	76,2	59,4	45,9	46,6	48,1	52,2	57,3
	L	76,2	77,9	77,2	101,5	103,2	109,4	109,9
Industria prelucrătoare, din care:	F	77,4	58,9	44,8	45,1	46,8	52,2	
	L	77,4	76,1	76,1	100,7	103,8	112,1	
- metalurgie	F	72,3	-51,5	36,2	39,1	40,8	48,2	47,5
	L	72,3	71,2	70,3	108,0	104.3	118,1	98,6

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
- construcţii metalice şi produse din metal	F	61,9	51,6	36,1	33,4	28,6	35,9	36,3
	L	61,9	83,3	39,9	92,5	85,6	125,5	101,1
- maşini şi echipamente	F	89,1	58,0	45,4	46,6	44,0	55,4	71,5
	L	89,1	65,1	78,3	102,6	94,6	125,9	129,0
- mijloace ale tehnicii de calcul şi birou	F	72,9	44,8	32,7	23,8	26,2	34,3	44,8
	L	72,9	61,4	72,9	72,8	110,1	130,9	130,6
- maşini şi instrumente de precizie	F	65,7	53,2	39,3	39,5	33,9	46,4	...
	L	65,7	80"9	73,9	100,5	85,8	136,8	
- maşini şi aparate electrice	F	100,0	70,9	47,0	50,4.	78,1	99,2	125,5
	L	100,0	70,9	66,2	107,2	154,9	127,0	125,7
- mijloace de transport rutier	F	74,4	56,0	39,6.	49,9	45,4	48,1	59,3
	L	74,4	75,3	70,7	126,0	90,9	105,9	123,4
- alte mijloace de transport	F	70,3	52,4	44,9	50,4	39,6	49,0	58,1
	L	70,3'	74,5	85,9	112,2	78,6	123,7	118,5

Nota: *F - indici cu baza fixă; L - indici în lanţ*
Sursa: *calcule pe baza datelor din: Anuarul statistic al României, CNS , 1995, p. 490-493; Buletin statistic lunar, CNS, nr. 12,1996, p. 1-2.*

Scăderea producţiei blocurilor de ramuri industriale producătoare de echipamente investiţionale în anul 1996, faţă de anul 1995, la construcţia de maşini şi metalurgie reflectă, pe de o parte, preferinţa ce se acordă tehnologiilor din import precum şi slaba competitivitate externă a exporturilor româneşti în acest domeniu.

Piaţa bunurilor investiţionale româneşti se vede tot mai ameninţată de cea a bunurilor din import tehnologic superioare pentru care însă este nevoie de valută pentru a fi achiziţionate, iar valuta este tocmai unul dintre cei mai, restrictivi factori; ai economiei româneşti. De aici şi decurge necesitatea ca, pentru diminuarea blocajului investiţional, să se stimuleze investitori strategici străini în ramurile şi unităţile cu cel mai puternic efect favorabil de propagare şi antrenare pentru întreaga economie naţională.

3.2. Blocaje generate de întârzieri în aprobarea bugetului

Existenţa unui blocaj financiar în creştere (circa 28000 mild. lei în februarie 1997) ca şi ratele relativ înalte ale dobânzilor au determinat şi determină partea covârşitoare a agenţilor economici să aibă reţineri la programarea de obiective investiţionale şi la contractarea unor credite pe termen lung. Acest factor al blocajelor investiţiilor, într-o anumită măsură cu acţiune pe termen lung, ţine şi de etapele aprobării veniturilor şi cheltuielilor bugetare, îndeosebi în partea de cheltuieli economice şi investiţii publice. Blocajul financiar investiţional este acutizat şi de faptul că stabilirea fondurilor pentru investiţiile publice, insuficiente cum sunt, a fost şi este în mod serios îngreunată de aprobarea bugetului de stat cu foarte mare întârziere, (uneori chiar în a doua

jumătate a exerciţiului financiar în curs), deşi ultimul trimestru al anului anterior ar fi cea mai potrivită perioadă. O asemenea întârziere face imposibilă o programare optimală în timp a investiţiilor marcate de incertitudinea finanţării sau de aglomerări de fonduri concentrate în ultima perioadă a anului, existând riscul real al incapacităţii agenţilor economici de a folosi integral aceste fonduri, sub restricţia prevederilor legale ale utilizării lor exclusive' în anul în curs. De aici decurg multe efecte în lanţ, cu implicaţii negative asupra cheltuielilor de investiţii, a producţiei şi profitabilităţii, complicate de proceduri birocratice cronofage.

Elaborarea şi aprobarea bugetului de stat şi al administraţiilor locale în timp util sunt două din premisele înlăturării unei părţi a factorilor de blocaj investiţional: care poate fi creată fără eforturi deosebite, printr-o mai bună activitate de organizare a dezbaterilor şi aprobării proiectului de buget la nivelul factorilor implicaţi, dincolo de orice divergenţe de opinie, ţinând seama de oportunitatea încadrării aprobării bugetului într-o perioadă de timp optimă. Aceasta, cu atât mai mult cu cât, în funcţie de o serie de factori de influenţă, bugetul aprobat pentru anul în curs este rectificat, rezultatele finale ale execuţiei lui fiind oricum diferite de prevederile iniţiale.

3.3.Factori de blocaje investiţionale rezultaţi din anchete

În afară de abordările blocajului investiţional, pe baza unor analize şi indicatori la nivel macroeconomic şi de ramură, cercetarea noastră a recurs şi la investigarea factorilor de blocaj prin **metoda anchetelor.**

Analiza rezultatelor unor anchete efectuate de CNS în trim. I şi H/1996, în cadrul agenţilor economici, privind evoluţia, pe factori cauzali, a producţiei şi a activităţii economice, în **industria prelucrătoare şi în construcţii,** evidenţiază o serie de aspecte relevante în ceea ce priveşte atât cauzele blocajului investiţional cât şi posibilitatea de soluţionare a acestuia, pe diferite segmente economice şi tipuri de blocaj.

Reprezentativitatea anchetei de conjunctură pentru industria prelucrătoare din România în trim. 1/96 este asigurată de cuprinderea în eşantion a 600 de: agenţi economici, din care 57% activau în sectorul public, producând peste 50% din totalul producţiei industriei prelucrătoare. Pe trim. II al aceluiaşi an, s-a recurs la chestionarea a 2000 agenţi economici, eşantion reprezentativ, atât pe ansamblul: sectorului cât şi pe forme, de proprietate.

În ambele anchete, managerii estimează **tendinţa de creştere a producţiei,** comparativ cu perioadele anterioare, ceea ce presupune şi o înviorare a procesului investiţional. De remarcat totuşi că, în raport cu portofoliile de comenzi, capacităţile de producţie se consideră în continuare **excedentare** în sectorul public (circa 1/3 din total) şi **insuficiente** pentru 8-6% în sectorul mixt şi privat, ceea ce reflectă un dezechilibru economic îngrijorător.

Din aceeaşi anchetă, rezultă o tendinţă de creştere a investiţiilor pe termen scurt, celelalte condiţii rămânând neschimbate.

Potrivit răspunsurilor din anchetă, **priorităţile** în alocarea fondurilor pentru investiţii au fost:

- creşterea capacităţii, cu extinderea gamei de produse (36% din totalul opiniilor exprimate);
- înlocuirea utilajelor vechi (22%);
- introducerea de tehnici noi de producţie (14%).

Răspunsurile evidenţiază însă imposibilitatea unui *boom* investiţional de retehnologizare pentru creşterea competitivităţii şi a productivităţii muncii.

Agenţii economici chestionaţi pun în evidenţă o serie de **factori restrictivi pentru creşterea producţiei,** cei mai semnificativi fiind:

1. dificultăţi financiare (48% din răspunsuri în ambele anchete);
2. cerere internă insuficientă (25% din răspunsuri în trim. I şi 20% în trim. II);
3. lipsa materiilor prime (9% şi respectiv 15% în trim. I şi II), cauză mai frecventă în industria de prelucrare a lemnului; de prelucrare a petrolului, în cocsificare şi în tratarea combustibililor nucleari, în metalurgie, în mijloace de transport, altele decât cele rutiere. Potrivit datelor din anchetă, ponderea principalelor cauze care limitează creşterea producţiei pe ansamblul industriei prelucrătoare (tabelul nr. 5) vizează, în primul rând, blocajul financiar care, prin efectele sale inhibante, generează, stagnare, şi pierderi chiar la societăţi iniţial profitabile.

Tabelul nr. 5 - Frecvenţa principalelor cauze care limitează creşterea producţiei pe total industrie prelucrătoare din România, în anul 1996

	%
Întârzieri în efectuarea plăţilor către beneficiari	35
Lipsă cerere internă	25
Cost ridicat al creditelor bancare	15
Lipsă materii prime	9
Lipsă cerere externă	6

Sursa: *Studii de conjunctură economică, CNS, nr. 1, 1996.*

Cea mai mare frecvenţă a cauzelor care limitează creşterea producţiei pe total industrie prelucrătoare în 1996 o reprezintă **întârzierile în efectuarea plăţilor către beneficiari** (respectiv blocajul financiar). Aceasta relevă o dată în plus (dacă mai era nevoie de rigoarea cuantificării statistice!) faptul că blocajul financiar în economia de tranziţie a României se situează pe primul loc în cadrul factorilor care obstrucţionează creşterea economică, acesta practic cumulând o serie de, alte disfuncţii şi distorsiuni. De aici rezultă că orice scară de

priorităţi în angajarea unor sisteme de soluţii trebuie să situeze blocajul financiar, reducerea şi/sau eliminarea (unde este posibil): a acestuia în primplanul obiectivelor şi măsurilor avute în vedere. Evident că, în cadrul factorilor blocajului financiar, trebuie inserat şi **costul ridicat** al creditelor bancare (15% frecvenţă).

Pe locul doi al obstacolelor producţiei, cu implicaţii directe asupra investiţiei, se situează **lipsa cererii interne,** în bună parte explicată de efectele ratei înalte a inflaţiei (comprimarea cererii de bunuri de consum), rata şomajului şi o serie de alţi factori vizând recesiunea uneia sau alteia dintre ramurile şi subramurile economiei naţionale, o ofertă neconcordantă din punct de vedere structural cu cererea.

Lipsa de materii prime, al treilea obstacol al producţiei, îşi găseşte explicaţia în structura energofagă a industriei prelucrătoare, în insuficienţa fondului valutar privind asigurarea din importuri a unor materii prime ca şi în randamentele descrescânde în exploatarea unor resurse naturale (cărbune, petrol, minereuri de fier şi neferoase etc.). Deşi, se situează pe ultimul loc ca mărime a ponderii frecvenţei, lipsa **cererii externe** este deosebit de semnificativă cel puţin pentru **inadecvarea structurii ofertei de export** a României la cererea de pe pieţele externe: calitatea şi competitivitatea slabe ale produselor româneşti exportate.

Cea mai mare parte a agenţilor economici sunt de părere că, pe ansamblul industriei prelucrătoare, lichiditatea întreprinderilor, **se menţine la acelaşi nivel** (adică nesatisfăcător); numărul celor care menţionează creşterea lichidităţii este ceva mai mare (circa 9%) decât al celor care prevăd o scădere a acesteia; şi pe forme distincte de proprietate, previziunea menţinerii la acelaşi nivel a lichidităţii întreprinderilor se întâlneşte la cel mai mare număr de manageri, între 30% şi 50% (tabelul nr. 6).

Tabelul nr. 6 - Tendinţe privind volumul lichidităţilor în industria prelucrătoare, la începutul trimestrului 1/1996

- procente -

Întreprinderi cu capital	ultimele trei luni			următoarele trei luni		
	În creştere	acelaşi	în scădere	în creştere	acelaşi	în scădere
- public	24	49 38	27	33	43	24
- mixt	55		7	43	40	17
- privat	38	46	16	28	49	23
- cooperatist-obştesc integral	59	32	9	55	30	15
- străin	47	52	1	48	52	-
Total industria prelucrătoare	28	47	25	36	42	22

Sursa: *Studii de conjunctură economică, CNS, nr.1, 1996.*

Scăderea lichidităţilor, după ponderea respondenţilor în ordine descrescătoare a acesteia, vizează în principal **sectorul public şi privat.**

Diferenţa dintre ponderea celor care prevăd o creştere a lichidităţii şi a celor care prevăd scăderea este în favoarea primei categorii de respondenţi, după cum urmează: sector public, 9 puncte procentuale (pp), sector privat, 5 pp. O situaţie favorabilă din acest punct de vedere o are capitalul străin (48%).

Şi în privinţa tendinţelor care privesc **raportul creanţe-datorii,** predomină opinia potrivit căreia acest raport se menţine aproximativ acelaşi în industria prelucrătoare.

Semnificativ pentru **redresarea financiară şi recapitalizarea** întreprinderilor din industria prelucrătoare sunt tendinţele estimative privind: încasarea facturilor şi plata debitelor către furnizori şi creditori; structura agenţilor economici, după ponderea facturilor emise şi neîncasate din totalul vânzărilor (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7 - Tendinţe privind încasarea facturilor şi plata debitelor către furnizori şi creditori

- procente -

Întreprinderi cu capital	Perioada de întârziere în efectuarea plăţilor către beneficiari			Tendinţe de plată a debitelor către furnizori şi creditori					
				ultimele 3 luni			următoarele 3 luni		
	mai scurtă	aceeaşi	mai lungă	creştere	stabilitate	scădere	creştere	stabilitate	scădere
- public	28	53	19	29	50	21	28	51	21
- mixt	64	32	4	37	33	30	36	40	24
- privat	25	49	26	24	42	34	25	47	28
- coop.-obşt.	23	64	13	17	35	48	18	35	47
- străin		100	-	-	100	-	-	100	-
Total industrie prelucrătoare	28	62	10	29	48	23	27	50	23

Sursa: *Studii de conjunctură economică,* CNS, *nr. 1,1996.*

În primul trimestru al anului 1996, se constată o îmbunătăţire a situaţiei financiare a agenţilor economici din industria prelucrătoare, numărul celor care au ponderea facturilor emise şi neîncasate în total vânzări, cuprinsă între 30% şi 90%, fiind în scădere, ceea ce poate marca o uşurare a situaţiei financiare a creditorilor. Această situaţie s-a înrăutăţit la sfârşitul anului 1996 şi începutul anului 1997, printre altele şi datorită faptului că sancţionarea indisciplinei financiare numai pe seama creşterii în timp a penalităţilor şi blocajului financiar a creat la agenţii economici, îndeosebi la manageri un fel de "imunitate" cauzată de lipsa de măsuri ferme împotriva celor care deja au mijloacele de plată necesare şi preferă să aibă depozite în bancă a căror dobândă uneori poate

depăşi cu mult nivelul penalităţii ca urmare a ratei real pozitive a dobânzilor în condiţiile unei inflaţii foarte înalte.

Tabelul nr. 8 - Structura agenţilor economici după ponderea facturilor emise şi neîncasate în total vânzări

Ponderea facturilor emise şi neîncasate în total vânzări	% din totalul agenţilor economici	
	la începutul trim. IV/1995	la începutul trim.I/1996
Nu au facturi emise şi încasate	11	10
- între 1-30%	52	63
- între 31-60%	25	20
- între 61-90%	11	6
- peste 90%	1	1

Sursa: *Studii de conjunctură economică, CNS, nr.1, 1996.*

Ramura construcţiilor reprezintă o altă componentă de bază a blocului investiţional. Ancheta CNS de conjunctură pentru trimestrele I şi H/1996 (eşantion de 600 agenţi economici, reprezentativ pe ansamblul sectorului şi pe forme de proprietate) din **construcţii** relevă că volumul producţiei şi prestărilor de construcţii va înregistra, în termeni reali, **o creştere importantă** în trimestrul II şi pe întreg anul 1996, comparativ cu perioadele anterioare corespunzătoare, pentru toate categoriile de beneficiari. Întreprinderile care au estimat această tendinţă deţin 86% din volumul de activitate al sectorului, proporţia fiind aceeaşi pentru toate formele de proprietate. Pe tip de lucrări, cele mai importante creşteri sunt semnalate atât în **construcţii noi** cât **şi în reparaţii capitale.**

La începutul trimestrului 11/1996, capacitatea de producţie era acoperită prin contracte şi comenzi ferme în proporţie de 42%, pentru o perioadă de la 1 la 6 luni, şi 58% pentru o perioadă mai mare de 6 luni. Gradul de acoperire a capacităţilor de producţie prin contracte şi comenzi ferme, pe formele de proprietate (tabelul nr. 9), este însă diferit.

Tabelul nr. 9 - Acoperirea capacităţii de producţie la începutul trimestrului 11/1996, în condiţiile utilizării complete a forţei de muncă

- procente -

Capacitate acoperită de la:	Unităţi de construcţii	
	cu capital public	cu capital privat
- 1 la 3 luni	10	21
- 4 la 6 luni	48	13
- 7 la 9 luni	17	39
-10 la 12 luni	23	25
- peste 12 luni	2	2

Sursa: *Ancheta de conjunctură în construcţii, CNS, trim. II/1996.*

Unităţile de construcţii cu capital privat au capacitatea de producţie acoperită în proporţie de 66% pentru mai mult de 6 luni, faţă de numai 42% cât au cele cu capital public; reieşind din aceasta viabilitatea mai mare a primelor şi efectul lor mai mare asupra producţiei din construcţii.

Atât pe total unităţi: de construcţii cât şi pe forme de proprietate, tendinţa volumului de construcţii şi comenzi ferme va fi de creştere, ponderea unităţilor care au indicat această evoluţie; în volumul total de activităţi, fiind de peste 2/3.

Limitarea creşterii producţiei în construcţii vizează o serie de **cauze principale** (tabelul nr. 10), după cum urmează:

a. întârzierile în efectuarea plăţilor de către beneficiari;
b. dobânzile ridicate la creditele bancare;
c. cererea insuficientă;
d. lipsa de energie;
e. lipsa de materiale;
f. lipsa forţei de muncă calificată.

Dezagregarea acestor cauze în unităţile de construcţii, pe forme de proprietate, permite o comparaţie utilă pentru desprinderea unor concluzii cu caracter practic vizând ameliorarea activităţilor de construcţii.

Tabelul nr. 10 - Ponderea în activitatea de construcţii a întreprinderilor care au semnalat cauze ce limitează creşterea producţiei la începutul trimestrului II/1996

- procente -

	Unităţi de construcţii cu capital public	**Unităţi de construcţii cu capital privat**
- întârzieri în efectuarea plăţilor de către beneficiari	92	89
- Dobânzi ridicate la credite bancare	65	52
- Imposibilitatea de adjudecare a lucrărilor de construcţii în cadrul licitaţiilor	44	17
- Cerere insuficientă	44	35
- Lipsa fondurilor de investiţii pentru dotări proprii	25	21
- Lipsa de forţă de muncă adecvat calificată	8	9
- Lipsa de materiale	14	5
- Alte cauze	19	10

Sursa: *Ancheta de conjunctură în construcţii, CNS, trim. II/1996.*

Unităţile de construcţii cu capital privat, deşi întâmpină şi ele o serie de restricţii în desfăşurarea activităţii de producţie, se află într-o poziţie relativ favorabilă faţă de sectorul public. Şi în cadrul construcţiilor, pe primul loc în ierarhia factorilor de blocaj economic se află întârzierile în efectuarea plăţi şi dobânzile ridicate la creditele bancare.

Toate aceste cauze, care împiedică desfăşurarea activităţii de producţie atât în unităţile cu capital public cât şi în cele cu capital privat, au determinat o

deteriorare a situaţiei financiare şi creşterea datoriilor lor, ducând la accentuarea raportului necorespunzător dintre datorii şi capitalul propriu (tabelul nr. 11).

Tabelul nr. 11 - Gruparea unităţilor de construcţii după raportul dintre datorii şi capitalul propriu, la începutul trimestrului II/1996

- procente -

Raportul dintre datorii şi capitalul propriu	Unităţi de construcţii cu capital public	Unităţi de construcţii cu capital privat
- până la 20%	60	55
- între 21 -40%	24	7
- între 41 -50%	5	4
- peste 50%	11	34

***Sursa**: Ancheta de conjunctură în construcţii, CNS, trim.II/1996.*

Ambele categorii de unităţi de construcţii (publice şi private) au un raport nefavorabil între datorii şi capitalul propriu, ceea ce le îngreunează substanţial desfăşurarea activităţii. Se observă însă că un număr relativ mare de întreprinzători privaţi recurg la un grad mai mare de îndatorare, posibil şi datorită unui raport favorabil dintre penalităţi şi beneficiile utilizării fondurilor către alte destinaţii.

În ceea ce priveşte costurile lucrărilor de construcţii, ancheta a reliefat faptul că acestea vor fi în creştere atât pe total cât şi pe capitole de cheltuieli, cele mai importante majorări fiind estimate pentru **materiale, transport şi manoperă.**

Agenţii economici din construcţii se confruntă, de asemenea, cu o **situaţie financiară precară şi nu speră** într-o ameliorare substanţială a acesteia (tabelul nr. 12).

Tabelul nr. 12 - Situaţia financiară estimată la începutul trimestrului II/1996, comparativ cu începutul trim. I/1996

- procente -

	Mai bună	Aceeaşi	Mai slabă
Total unităţi de construcţii	14	59"	27
- cu capital public	11	59-	30
- cu capital privat	16	60	24
- cu capital mixt	12	34	54
- cu capital cooperatist	4	44	52

Sursa: *Ancheta de conjunctură în construcţii, CNS, trim.II/1996.*

Numărul agenţilor economici, de toate categoriile, care consideră că au o situaţie financiară îmbunătăţită în trimestrul II, faţă de cea din trimestrul I, este deosebit de mic. Marea majoritate a acestora, exceptând pe cei cu capital mixt şi cooperatist, nu consideră posibilă o îmbunătăţire a situaţiei lor financiare în trimestrul II şi o pondere destul de mare prevede o înrăutăţire.

Şi în acest caz, iese în evidenţă situaţia mai bună a întreprinzătorilor particulari (privaţi) care, spre deosebire de celelalte categorii, reuşesc să se "descurce" mai bine din punct de vedere financiar.

Cauza principală a situaţiei nefavorabile a constructorilor este determinată de **întârzierile mari** care au loc în efectuarea plăţilor şi tendinţa de prelungire a acestora, pentru toate categoriile de beneficiari ai lucrărilor de construcţii, fapt ce nu dă posibilitate agenţilor economici din construcţii să-şi recupereze în timp util cheltuielile efectuate şi reinvestirea banilor în alte obiective (tabelul nr. 13).

Tabelul nr. 13 - Evoluţia perioadei de întârziere în efectuarea plăţilor de către beneficiari în trimestrul 1/1996

- procente -

	Scădere	Stagnare	Creştere
Total unităţi-de construcţii			
- şantiere publice	9	38	53
- şantiere private	10	55	35
- şantiere mixte	12	32	56
Unităţi de construcţii cu capital public			
- şantiere publice	12	42	46
- şantiere private	6	71	23
- şantiere mixte	7	65	28
Unităţi de construcţii cu capital privat			
- şantiere publice	7	35	58
- şantiere private	11	52	37
- şantiere mixte	15	18	67
Unităţi de construcţii cu capital mixt			
- şantiere publice	12	54	34
- şantiere private	7	53	40
- şantiere mixte	0	52	48
Unităţi de construcţii cu capital cooperatist			
- şantiere publice	2	30	68
- şantiere private	0	60	40
- şantiere mixte	0	0	100

Sursa: *Ancheta de conjunctură în construcţii, CNS, trim. II/1996.*

Se remarcă în mod deosebit ponderea aproape nesemnificativă a agenţilor economici, la toate categoriile de proprietate, la care se înregistrează o scădere a perioadei de întârziere în efectuarea plăţilor de către beneficiarii lor. Totuşi, uneori, mai sunt agenţi economici care consideră că şi în viitor întârzierile de plăţi se vor menţine ca durată, mai îngrijorătoare fiind tendinţa de creştere a acestei perioade. Şi în acest caz, o situaţie mai bună **prezintă** agenţii economici cu capital privat.

Agenţii economici estimează, creşterea cheltuielilor de investiţii, în mod deosebit, pentru **diversificarea producţiei şi mărirea capacităţii de producţie.**

În ordinea importanţei, principalele surse de finanţare a investiţiilor în construcţii, menţionate de agenţii economici respondenţi sunt: a) **profitul; b) amortizarea; c) fondurile obţinute din vânzarea mijloacelor fixe.**

Colectivul de autori a întreprins şi o anchetă într-un număr reprezentativ de mari întreprinderi din Bucureşti şi din ţară[1], în vederea completării concluziilor menţionate din anchetele CNS, cu aspecte noi privind cauzele blocajelor economice.

Din răspunsurile primite rezultă că, în general, formele de manifestare ale blocajului economic, investiţional şi financiar, precum şi cauzele şi factorii determinanţi ai acestuia, nu diferă mult de cele menţionate anterior.

Astfel, printre formele de manifestare a blocajului, cele mai importante, în ordinea repetării în răspunsurile primite sunt:

- imposibilitatea achitării la timp a furnizorilor, a datoriilor către-stat şi FPS (menţionată de cele 18 întreprinderi);
- cheltuieli neîncasate în termen (10);
- lipsa disponibilităţilor băneşti (8);
- reducerea capitalului circulant (5);
- diminuarea nivelului încasărilor în raport cu cel al dobânzilor; imposibilitatea aprovizionării ritmice; produse în stoc; reducerea producţiei; pierderi (câte întreprinderi);
- greutăţi pentru reparaţii şi[1] investiţii şi greutatea realizării unei strategii pe termen lung (câte 2 întreprinderi);
- circuitul bancar de decontare foarte greoi şi reducerea capitalului social (câte o întreprindere).

Printre cauzele şi factorii determinanţi ai blocajului cel mai des enunţaţi au fost:

- rata dobânzilor foarte mare la împrumuturile bancare (reclamată de 8 întreprinderi din cele 18);
- pierderile de producţie, existenţa unor societăţi nerentabile (7 întreprinderi);
- neîncasarea sumelor datorate de clienţii şi datorii foarte mari către buget, impozite, TVA (câte 6 întreprinderi);

[1] Întreprinderile care au răspuns chestionarului întocmit de IEN sunt următoarele 18: MEFIN SA Sinaia, MIORIŢA SA Bucureşti, MECANICA SA Sibiu, LAROMETSA Bucureşti, SIDERURGICA SA Hunedoara, COLHART-DONARIS Brăila, SILCOTUB SA Zalău, PETROGAZ SA Prahova, RULMENŢI-SA Vaslui, TRACTORUL UTB Braşov, SEMĂNĂTOAREA Bucureşti, PETROTUB SA Roman, Regia Autonomă a Huilei - Hunedoara, ROMCIM SA - Bucureşti.

- preţurile foarte mari, lipsa unei susţineri la nivel de ramură, decapitalizarea societăţilor comerciale (menţionate de 5 întreprinderi);
- circuitul - greoi al documentelor în sistemul bancar, sistemul de compensare a obligaţiilor între societăţi, taxe vamale la importuri pentru modernizări foarte mari (menţionate de 3 întreprinderi);
- creşterea preţurilor la energie (2 menţionări);
- ajutor de şomaj redus - imposibilitatea disponibilizării personalului, stocuri nevandabile, datorită lipsei de pieţe de desfacere, nestimularea investiţiilor străine în ramura respectivă (menţionate de câte o întreprindere).

Am prezentat câteva dintre cauzele şi factorii principali care determină blocajul investiţional, cu efecte nefavorabile asupra întregii activităţi economice. Desigur, aceştia sunt mult mai numeroşi decât am reuşit să cuprindem în studiul de faţă. Chiar şi din cele prezentate rezultă evident necesitatea urgenţei unor măsuri pentru eliminarea, în primul rând, a blocajului financiar şi reducerea dobânzilor la creditele acordate agenţilor economici ca şi a celorlalte restricţii menţionate, acestea fiind de stringentă actualitate pentru impulsionarea investiţiilor în toate ramurile economiei naţionale.

4. RESTRUCTURAREA, INVESTIŢIILE ŞI "PSEUDOTERŢIALIZAREA"

Deşi noţiunea de restructurare este complexă, o abordare sintetică şi nu simplistă a acesteia necesită implicarea directă a investiţiilor ca factor de schimbări fundamentale în corelaţiile dintre componentele fiecărui sistem economic, aparţinând fie sectorului privat, fie celui de stat.

Dacă investiţiile reprezintă, un factor restructurativ prin definiţie, restructurarea realizată cu respectarea cerinţei minimale de eficienţă este o premisă favorabilă pentru continuarea proceselor investiţionale într-un plan superior al creşterii durabile, autosusţinute.

- Deblocarea prin investiţii a restructurării la **nivel macroeconomic,** în România, presupune luarea în considerare a câtorva aspecte esenţiale. Modificarea în sensul **creşterii ponderii** terţiarului, prin atragerea prioritară de investiţii, nu poate fi eficientă decât în cazul şi numai în cazul în care sectorul primar şi cel secundar cresc în valori absolute, iar greutatea lor specifică se diminuează în ansamblul economiei naţionale. Practic, sectorul "servicii" nu se poate dezvolta în sine pe piaţa internă. El este grefat pe dezvoltarea şi susţinerea de către sectoarele primar şi secundar.

Experienţa ţărilor dezvoltate relevă că prevalenţa procentuală a sectorului servicii a fost posibilă după ce în stadiile anterioare de dezvoltare economică, sectoarele primar şi terţiar au deţinut succesiv ponderi consistente.

În perioadele de criză, recesiune sau stabilizare macroeconomică insuficientă, creşterea serviciilor neproductive are un caracter speculativ, artificial, irosind importante surse investiţionale a căror eficienţă nu este de, durată.

În cazul României, după anul 1990, se constată o situaţie cu totul anormală în ceea ce priveşte modificările de structură la nivel macroeconomic. Ponderea terţiarului a crescut semnificativ, în condiţiile în care volumul absolut al producţiei sectoarelor primar şi secundar s-a diminuat sensibil. Este vorba, astfel de o "pseudoterţializare" care poate genera nu numai inflaţie, dar şi fenomene de blocaj financiar. Practic apare paradoxul că un terţiar în creştere, "umflat", deserveşte sectoarele primar şi secundar, într-un proces de declin absolut şi de restructurare "forţată", fără ca aceste sectoare să aibă nevoie de o bună parte din activităţile de servicii cu caracter pur şi simplu "parazitar".

În această privinţă, în actualul stadiu de dezvoltare a României, încercarea de a copia structuri procentuale din economiile dezvoltate este nu numai **contraproductivă** dar şi nejustificată, din punct de vedere ştiinţific.

Desigur, nu avem în vedere , de exemplu, acele servicii care aduc valută sau care satisfac eficient nevoile funcţionării normale a primarului şi secundarului.

- Un alt domeniu în care restructurarea trebuie angajată cu sprijin investiţional adecvat se referă la **creşterea ponderii produselor şi serviciilor cu grad înalt de prelucrare şi tehnicitate,** ceea ce presupune sporirea efortului propriu de cercetare-dezvoltare, în strânsă legătură cu intensificarea transferului de tehnologii performante şi adecvate capacităţii de absorbţie eficientă a economiei româneşti.

Este total eronată abordarea potrivit căreia criteriul principal al aplicării progresului tehnic în economie îl reprezintă profitabilitatea pe termen scurt, căruia îi este subordonată un program investiţional pe acelaşi orizont de timp. Această aparentă profitabilitate de scurtă durată vine în contradicţie directă cu dezvoltarea durabilă şi eficientă pe termenele mediu şi lung care necesită un program investiţional restructurativ încadrat în strategii de perspectivă.

Un alt rol restructurativ al investiţiilor se referă la **promovarea,** pe de o parte, a **exporturilor cu grad ridicat de prelucrare** şi eficienţă şi, pe de alta, a politicii de **substituţie graduală a importurilor,** concepută pe stadii, în funcţie de nivelul de tehnicitate posibil de realizat de către producţia interna, fără a se renunţa la cerinţele de calitate şi competitivitate.

Investiţii ante şi post-privatizare

Investiţiile sunt un factor propulsor al **restructurării ante şi post-privatizare.**

Prin aplicarea prevederilor Legii nr. 55/1995 vizând rambursarea la societăţile privatizate a unei proporţii între 40 şi 60% din încasările FPS-ului, ca urmare a vânzării pachetelor complementare de acţiuni ale societăţilor privatizabile în masă, se va încuraja restructurarea post-privatizare şi deblocarea financiară în sectorul privat care totuşi nu este principalul generator de blocaj financiar şi investiţional. Oricum, restructurarea efectuată de proprietarul privat este mult mai eficientă, comparativ cu cea realizată într-o serie de societăţi comerciale cu capital majoritar de stat sau de regiile autonome.

Volumul fondurilor FPS pentru finanţarea restructurării ante-privatizare, ca urmare a aplicării Legii nr. 55/1995, va scădea substanţial. Posibilităţile FPS-ului de a acorda fonduri investiţionale în condiţii avantajoase se vor reduce sensibil, chiar dacă cererea pentru fonduri de investiţii şi restructurare la societăţile cu capital majoritar de stat va fi în continuă creştere. Acest blocaj în viitor nu poate fi soluţionat decât pe seama creşterii **surselor proprii de finanţare sau a creditelor** atâţia societăţile de stat cât şi la cele private. Pe de altă parte, aceste credite sunt restricţionate de dobânzile foarte mari, motiv pentru care o sursă în perspectivă poate deveni piaţa primară şi secundară de capital. Pe lângă fondurile de restructurare pe care le acordă societăţilor comerciale neprivatizate (cu prioritate celor supuse măsurilor de redresare financiară şi restructurare selectivă), în cadrul strategiei de privatizare "caz la caz", FPS-ul impune investitorilor, îndeosebi celor strategici să realizeze un

program de **investiţii pentru restructurarea tehnologică post-privatizare.** Acordându-se o marjă de flexibilitate efectuării investiţiilor într-o perioadă de 3-5 ani, angajamentele de investiţii, care sunt anexe la contractele de vânzare-cumpărare a acţiunilor, stipulează realizarea volumului total al investiţiilor pe perioada convenită. În cazul nerespectării obligaţiei de a investi, cumpărătorul societăţii se angajează să plătească penalităţi către FPS. Volumul total al investiţiilor post-privatizare reprezintă un element de punctaj în cadrul grilei utilizate la selecţia ofertelor de cumpărare sau alte metode de privatizare (tabelul nr.14).

Tabelul nr. 14 - Situaţia investiţiilor post-privatizare aferente contractelor de vânzări-cumpărare a acţiunilor de la FPS, în perioada 1993 - 31.05.1996

	Total contracte încheiate	Contracte cu clauze investitionale	Investiţii prevăzute		Investitori		
			mild.lei	mil.$	străini	români	PAS
1993	268	12	7,1	4 19,3	2	2	8
1994	615	13	13,6	75,9	1 4	8	4
1995	689	32	242,6	2,7	1	22	6
31.5.96	561	145	385,3			127	17
TOTAL	2133	202	648,6	101,9	8	159	35

Sursa: *date FPS.*

Datele din tabelul nr. 14 relevă:

- an de an a crescut numărul contractelor de privatizare care conţin obligaţii investiţionale ale cumpărătorului;
- investiţiile angajate în lei au cunoscut o creştere sensibilă îndeosebi în anii 1995 şi 1996 când FPS-ul a înregistrat cel mai mare număr de societăţi privatizate;
- cei mai numeroşi cumpărători care s-au angajat să realizeze investiţii sunt cumpărătorii românii;
- PAS-urile nu dovedesc a avea o forţă investiţională remarcabilă.

Din analizele efectuate, se constată că investiţiile angajate la privatizare, în cea mai mare parte, au fost realizate, înregistrându-se în anumite cazuri chiar depăşiri. Aceasta dovedeşte că sectorul particular are înclinaţii şi posibilităţi mai mari pentru investiţii, că prin privatizare se poate debloca procesul investiţional.

În opinia noastră, continuarea de către FPS a condiţionării investiţionale a cumpărătorilor strategici şi nu numai reprezintă o premisă pentru revigorarea procesului investiţional şi implicit a creşterii în întreaga economie.

O altă cale de deblocare a procesului investiţional în etapa post-privatizare este cea a condiţionării investitorului cumpărător să investească un

procent din profitul pe care îl va realiza în anii următori. Până în prezent, această condiţionare a fost aplicată la un număr de 118 contracte de privatizare.

De regulă, programele de investiţii se referă la o perioadă de 5 ani şi permit o anumită reeşalonare a investiţiilor anuale, respectându-se la sfârşitul perioadei realizarea volumului total de investiţii.

Spre deosebire de privatizarea "caz cu caz", privatizările rapide în masă la un număr mare de societăţi cu capital majoritar de stat, într-un interval scurt de timp, nu mai oferă posibilitatea FPS-ului de a impune anumite condiţii de natură investiţională reflectând interese economice majore numeroşilor proprietari.

În timp ce prin reglementările legale ale privatizării de masă fondurile de 40-60% din vânzările FPS-ului sunt lăsate la unităţi, indiferent de situaţia performanţelor lor economico - financiare, la privatizările "caz cu caz", în cadrul FPS, volumul şi structura investiţiilor la care se angajează cumpărătorul sunt dimensionate în raport de nevoile de retehnologizare a unităţilor.

Până la 31 decembrie 1996, Fondul Proprietăţii de Stat a restituit, potrivit prevederilor legale, fonduri în valoare totală de 462,5 mild. lei pentru un număr de 893 societăţi comerciale, din care 242,8 mild. lei s-au virat pentru acoperirea datoriilor înregistrate în contabilitate şi 219,7 mild.lei, în vederea efectuării de investiţii productive (tabelul nr. 15).

Tabelul nr. 15 - Repartizarea pe principalele sectoare a sumelor restituite societăţilor comerciale privatizate, în anul 1996

- mld lei -

	Total restituiri	Din care:		Pondere în total restituiri (%)-
		Datorii	Investiţii productive	
Industrie	372,40	205,50	166,90	80,50
Turism	30,10	1,20	28,90	6,50
Agricultură	7,20	4,20	3,00	1,60
Construcţii	16,70	11,70	5,00	3,00
Transporturi	5,90	4,60	1,30	1,30
Comerţ	17,70	8,80	8,90	3,80
Aprovizionare	6,60	5,50	1,10	1,40
Alte	5,90	1,30	4,60	1,30
TOTAL	462,5	242,8	219,7 .	100,0

Sursa: *Raport de activitate pe 1996, FPS, p.17.*

În opinia noastră, această rambursare din încasările din privatizare are două funcţii distincte în procesul de deblocare economică şi anume:

- prin alocarea de fonduri în vederea stingerii datoriilor unităţilor privatizate se diminuează magnitudinea blocajului financiar atât la nivelul

unităţilor respective cât şi, prin efectul de propagare în amonte şi în aval, la alte unităţi creditoare şi/sau debitoare;

- utilizarea fondurilor pentru investitori, alături de alte surse interne ale întreprinderilor destinate în acest scop, oferă şansa deblocării economico-financiare, prin intermediul unor producţii eficiente şi competitive, realizate de investiţiile respective.

Dată fiind situaţia de blocaj financiar a multor întreprinderi, la nivelul industriei se observă o prevalentă a sumelor alocate pentru stingerea datoriilor, comparativ cu cele destinate investiţiilor productive.

Acelaşi raport în favoarea acoperirii, în primul rând, a datoriilor societăţilor comerciale se constată şi la întreprinderile beneficiare de rambursări din agricultură, construcţii, aprovizionare etc.

Dimpotrivă, în turism situaţia este inversă: partea covârşitoare a rambursărilor primite de la FPS a fost cheltuită pentru investiţii.

După cum s-a subliniat şi în alte capitole din lucrare, considerăm că de rambursări pentru acoperirea datoriilor şi investiţii, potrivit prevederilor Legii nr.55/1995, nu ar trebui să beneficieze societăţile comerciale privatizate care au înregistrat profit înainte şi după privatizare.

Din punct de vedere economic, se justifică acordarea acestor rambursări numai acelor întreprinderi care lucrează cu pierderi şi sunt privatizate rapid. Pe această cale, se acordă sprijinul necesar demarajului pe traiectoria profitabilităţii a unor întreprinderi recent privatizate, grevate însă de importante datorii precum şi de stringente nevoi investiţionale.

5. SURSE ŞI NECESARUL DE FINANŢARE A INVESTIŢIILOR ŞI A RESTRUCTURĂRII

Transformările de sistem în cadrul economiei româneşti includ ca element fundamental finanţarea investiţiilor şi, pe această bază, a restructurării care, deşi, în general, poate fi considerată ca un proces permanent pentru orice economie naţională, în condiţiile tranziţiei, capătă trăsături specifice în ceea ce priveşte sfera de cuprindere şi profunzimea schimbărilor.

Necesitatea asigurării unei desfăşurări coerente, concertate şi coordonate a investiţiilor şi restructurării, presupune nu numai un set de politici adecvate, dar şi surse de finanţare distincte şi intercorelate, căci, fără o asigurare financiară minim necesară, orice intenţie de restructurare, indiferent de nivelul acesteia, rămâne la nivel de declaraţie.

5.1. Sursele finanţării investiţiilor si ale restructurării

Sursele finanţării şi ale restructurării în economia de tranziţie a României se suprapun în principiu cu cele ale investiţiilor.

Tabelul nr. 16 - Structura procentuală a investiţiilor pe surse de finanţare

(%)

	1992	1993	1994	1995	1996
Surse proprii	73,2	55,6	42,4	39,6	36,6
Capital privat	15,6	26,0	36,8	40,0	43,0
Bugetul de stat	5,6	10,9	13,0	12,3	12,3
Bugetele locale	5,6	7,5	7,8	8,1	8,1

Sursa: *Buletinul Comisiei Naţionale de Prognoză, nr. 31, p. 46.*

Clasificarea surselor de finanţare a investiţiilor pe forme de proprietate relevă **creşterea importanţei capitalului privat.**

Sursele de la bugetul de stat şi bugetele locale prezintă o tendinţă de stagnare; iar cele proprii o reducere continuă, tendinţe ce se vor accentua, îndeosebi în condiţiile în care privatizarea va căpăta o amploare deosebită.

Îmbunătăţirea finanţării investiţiilor şi a restructurării în economia României este strâns legată de soluţionarea, fie chiar şi parţială, a gravelor probleme pe care le creează blocajul financiar, care la începutul anului 1997 a depăşit volumul valoric de peste 28000 miliarde lei, din care sectorului privat îi revine circa jumătate.

În vederea ridicării eficienţei finanţării investiţiilor şi a restructurării, au fost întreprinse o serie de măsuri. Astfel, începând cu anul 1995, impulsionarea procesului s-a realizat mai bine concertat, prin aplicarea prevederilor Ordonanţei guvernamentale (OG) nr. 13/1995, în concordanţă, cu care, prin HG nr. 212/1995 au fost selectaţi 151 de agenţi economici, supuşi regimului de supraveghere economico-financiară. S-a intenţionat în acest fel conferirea unui cadru legal permisiv, în vederea realizării promptitudinii şi disciplinei financiare, caracteristice economiei de piaţă. Ordonanţa menţionată a încercat să înlesnească un contact direct între debitori şi creditori, precum şi accelerarea efectuării plăţilor, utilizarea unor metode adecvate de concilieri, protecţia personalului disponibilizat în urma restructurării.

În acest scop, s-au constituit fonduri concertate de finanţare a investiţiilor şi a restructurării la FPS şi în cadrul bugetului centralizat al statului (fondul de redresare financiară), prin intermediul cărora se urmărea reabilitarea financiară şi fluidizarea plăţilor dintre agenţii economici şi regiile producătoare şi furnizoare de gaze naturale şi energie.

În februarie 1995, HG nr. 13/1995 a intrat în vigoare şi în luna iulie a aceluiaşi an au fost elaborate în formă finală programele de restructurare şi redresare financiară pentru cei 151 de agenţi economici - regii autonome şi societăţi comerciale cu capital majoritar de stat - supuşi regimului de supraveghere economico-financiară. Practic la restructurarea şi redresarea acestora au participat cu fonduri atât statul, de la buget, cât şi FPS, pe baza unor măsuri coordonate numai în mică măsură.

În cadrul prevederilor acestor programe de restructurare şi redresare economico-financiară, s-au stabilit următoarele măsuri: 1800 miliarde lei reduceri de costuri; închideri de capacităţi nerentabile cu un capital social de circa 800 miliarde lei; 170 mild. lei vânzări de active; 3500 mild. lei creşteri de încasări; 50000 salariaţi reducere de personal, protejat prin plata a şase salarii lunare brute.

Susţinerea financiară a acestor măsuri a avut la bază: 460 mild. lei de la FPS, 350 mild. lei de la bugetul statului pentru plata, a şase salarii şi fluidizarea plăţilor la energie şi gaze; 250 mild. lei credite bancare, la care se adaugă efectele generate de rezolvarea creditelor şi a dobânzilor, scutirea de plata unor penalităţi, reducerea capitalului social pe seama anumitor categorii de pierderi, etc. Până la 31 oct. 1995, când a fost întocmit ultimul bilanţ al procesului de restructurare, iniţiat de OG nr.13/95 s-au realizat, următoarele: închideri de capacităţi cu un capital social de 700 mild.lei; 18,3 mild. lei vânzări de active; 44000 persoane disponibilizate; 116 mild. lei fonduri alocate de FPS: 118 mild. lei fonduri de la bugetul de stat din care 102 mild.lei reprezentând plata furnizorilor de gaze şi energie; iar 16 mild.lei plata personalului disponibilizat.

Concilierea datoriilor restante, s-a realiza la o valoare de 3400 mild. lei (faţă de un total de 4500 mild.lei) din care 1418 mild.lei cu furnizorii, 56,2 mild.lei cu băncile şi 1400 mild.lei cu bugetul statului.

În opinia noastră, se impun câteva remarci legate de conţinutul şi operaţionalitatea masurilor prevăzute de OG nr. 13/1995 şi anume:

a. ţinând seama de mărimea blocajului financiar pe întreaga economie naţională, măsurile preconizate prin acest gen de acte normative nu pot soluţiona substanţial fenomenul în ansamblul său, ele fiind mai degrabă menite să-l diminueze şi încetinească, şi nu să-l stopeze, deoarece nu sunt înlăturate decât în mică măsură cauzele care îl generează;
b. fără a nega importanţa uşurării poverii îndatorării unităţilor economice prin reeşalonarea plăţii creditelor restante şi a dobânzilor ca şi scutirea mai mare sau mai mică de la plata penalităţilor, aceste măsuri totuşi nu vin să recapitalizeze efectiv unităţile economice asistate, ci mai degrabă le prelungeşte o stare de fapt care poate deveni, în unele cazuri, tot mai precară, ca urmare a acumulării în viitor a unor datorii prezente reeşalonate;
c. spre deosebire de situaţia menţionată la pct.b), fondurile de restructurare şi redresare financiară, acordate efectiv de FPS sau de la bugetul statului, reprezintă **un sprijin real de capitalizare,** fie şi parţială a unor unităţi care sufereau cronic de lipsa de lichidităţi, dar insuficienţa acestora este evidentă;
d. oricât ar părea de firesc pentru o economie de piaţă şi de normal pentru consultanţii străini[1], falimentarea "în masă" a societăţilor comerciale, aflate în perimetrul supravegherii financiare, multe dintre ele fiind blocate nu din propria vină, ci ca urmare a efectului negativ de antrenare al blocajului financiar şi al penalităţilor, nu poate fi o soluţie acceptabilă şi benefică pentru economie deoarece ar crea o serie de distorsiuni, dezechilibre, presiuni şi costuri economico-sociale de dimensiuni practic incalculabile pe termen scurt, mediu şi lung atât în amonte cât şi în aval.

De la începutul activităţii de restructurare - anul 1993 - şi până la 31 decembrie 1996, Fondul Proprietăţii de Stat a alocat fonduri pentru restructurare la 1349 societăţi comerciale, în valoare totală de 1562 mild.lei din care peste 671 mild.lei, reprezentând 43%, au fost alocate pentru restructurare selectivă.

Din fondurile totale peste 1072 mild.lei. (reprezentând 68,6%) au fost alocate industriei şi 417 mild.lei, (26,7%), agriculturii, restul, fondurilor fiind alocate în transporturi, comerţ, cultură, sănătate.

---

[1] *În mod uzual aceştia exprimă opinii şi nu reţete imperative pentru domeniile în care surit solicitaţi.*

Pentru restructurarea industriei, în limita resurselor financiare ale F.RS., având la bază strategiile sectoriale ale dezvoltării industriei, au fost alocate importante fonduri societăţilor comerciale (tabelul nr. 17).

În anul 1996, din resursele financiare ale FPS, au fost alocate pentru derularea programelor de restructurare selectivă, conform OG nr.13/1995 şi HG nr. 445/1994, fonduri în valoare de 414 mild.lei, reprezentând 54,1% din fondurile alocate restructurării, din care 305 mild lei pentru restructurarea societăţilor comerciale din industrie şi 102 mild lei pentru restructurarea societăţilor comerciale din agricultură.

Tabelul nr. 17 - Numărul de societăţi şi fondurile alocate de FPS pentru restructurare; pe subramuri şi sectoare de activitate ale industriei, în perioada 1993-1996

	Nr.	Fonduri	Pondere	Din care în 1996	
	societăţi	alocate (mild.lei)	în total %	Fonduri alocate (mild.lei)	Pondere în total (%)
- Confecţii textile	180	141,10	13,2	25,1	8,2
- Construcţii de maşini, prelucrare	176	369,80	34,5	96,1	31,5
- Chimie	93	196,70.	18,4	72,3	23,7
- Electr. electro-tehnică	77	85,70	8,0	18,7	6,1
- Lemn, celuloză, hârtie	62	65,60	6,1	18,3	6,0
- Metalurgie	44	138,30	12,9	64,7	21,2
- Industrie alimentară	28	14,50	1,4	-	
- Piele, blană,încălţăminte	25	17,20	1,6	-	-
- Materiale de construcţii	19	14,60	1,4	-	-
- Alte sectoare	47	28.50	2,5	9,8	3,3
TOTAL	751	1071,0	100,0	305,0	100,0

Sursa: *Raport de activitate, 1996, F.RS.*

Creşterea contribuţiei fondurilor de restructurare a societăţilor comerciale cu capital de stat trebuie să ţină seama în continuare de următoarele cerinţe:

a. stabilirea unei strategii de alocare a resurselor de restructurare de către FPS în colaborare cu ministerele de resort astfel încât să se evite disiparea fondurilor pe un număr relativ mare de societăţi care, din cauza insuficienţei fondurilor respective, nu vor fi în măsură să operaţionalizeze eficient restructurarea;
b. analiza punctuală a solicitărilor societăţilor comerciale, înlegătura cu oportunitatea modificărilor în programul de restructurare, comparativ cu varianta iniţială a acestor programe, astfel încât să se elimine tendinţa fie a unei irosiri de fonduri, fie a schimbării frecvente şi adeseori contraproductive în strategiile de dezvoltare a societăţilor;

b. acordarea fondurilor de restructurare de mai multe ori la aceeaşi societate ar trebui condiţionată de garanţia îmbunătăţirii performanţelor economico-financiare a societăţii în momentul solicitării unei tranşe ulterioare pentru restructurare;
c. societăţile care se privatizează trebuie să fie obligate să ramburseze fondurile de restructurare primite din partea, FPS, în condiţiile contractuale stabilite.

Până la o stabilizare solidă şi durabilă, după părerea noastră, economia de tranziţie a României nu va trebui să recurgă la "colaps cvasigeneralizat" ci mai degrabă la soluţii parţiale, subsumate consistent efectelor pozitive şi învăţămintelor favorabile decurgând din proceduri ca *stop and go, learning by doing, trial and error.* **Combinarea terapiilor graduale generale cu cea de "şoc", numai acolo** unde şi când este cazul, pare să fie cea mai bună cale de urmat, în pofida a ceea ce se susţine că luarea unor "jumătăţi de măsură" ar fi mai dăunătoare decât neluarea nici unei măsuri. Chiar în condiţiile unei restricţii financiare dure în ceea ce priveşte fondurile existente pentru investiţii şi restructurare, considerăm că asanarea economiei de tranziţie, trebuie înţeleasă în sensul schumpeterian al distrugerii creatoare, în cadrul căreia vechiul se transformă în nou, pe seama superiorităţii forţei eficiente pe piaţă şi în societate, şi nu a forţei de şoc imperative a uneia sau alteia din administraţii. Evaluarea efectelor investiţiilor şi a restructurării operaţionale, prin căi şi mijloace diferite, necesită o percepţie şi o acceptare metodologică realiste ale perioadei de timp în care, în mod normal, rezultatele şi efectele acestora se pot manifesta. Fiind vorba de o modificare profundă în structurile de bază ale unităţilor economice, este puţin probabil ca efectele restructurării să se manifeste într-o perioadă mai mică de un an. Ţinând seama de specificul fiecărei unităţi, al ramurilor şi subramurilor, efectele de substanţă ale investiţiilor şi restructurării nu se pot manifesta decât într-un interval de timp mai mare : o perioadă de 8-10 ani în domeniul infrastructurii, de exemplu, între 2-4 ani pentru industrie, între 1-2 ani pentru unităţile economice din agricultură.

Deşi rezultatele ce se obţin pe seama fondurilor de investiţii şi restructurare nu pot apărea "peste noapte", cum se hazardează să susţină unele studii de fezabilitate pur şi simplu numai ca să obţină sprijin financiar, pentru societăţile comerciale respective este imperios necesară verificarea, încă de la început, a conţinutului programelor de restructurare, a modului lor de desfăşurare şi a respectării destinaţiei fondurilor.

Pe de altă parte, nu poate fi acceptată unanim nici opinia că întreprinderile care se restructurează într-o primă fază vor înregistra o înrăutăţire a performanţelor economico-financiare, după care se va intra într-o perioadă de rezultate "spectaculoase". Tot la fel, ar fi absurd să se nutrească şi iluzia că restructurarea îşi va da roadele imediat şi că, în caz contrar, va trebui sistată finanţarea şi modificată radical strategia, riscându-se să se recurgă,

într-o perioadă relativ scurtă de timp, la o suită de strategii care, luate în parte, nu au avut răgazul necesar de implementare pentru a putea da rezultate.

5.2. Volumul necesar al finanţării restructurării prin investiţii

Din totdeauna în economie costurile restructurării şi modernizării s-au aflat în directă legătură cu amploarea procesului, pe de o parte, precum şi cu restricţiile de resurse disponibile, pe de alta. Estimările în legătură cu necesarul de fonduri de investiţii în restructurare, pe ansamblul economiei, pot fi făcute adoptând două abordări fundamental deosebite:

a. **abordarea macroeconomică,** bazată pe corelaţia care trebuie să existe între o prognoză sectorială a PIB sau a consumului (într-o structură dată) şi necesarul de fonduri totale de investiţii şi forţa de muncă, ţinând seama de o serie de parametri şi coeficienţi de eficienţă (ca, de exemplu, coeficienţii tehnologici din analiza input/out-put sau alte mărimi corelaţionale de structură macroeconomică, vizând în special raporturile efort/efect sau efect/efort);
b. **abordarea iterativă, declanşată iniţial la nivelul microeconomic** şi ulterior agregată sectorial şi la nivelul macro, prin mai multe runde succesive de compatibilizare a unor reprezentări formalizate sau neformalizate ale optimului micro, mezo şi macroeconomic.

Ambelor abordări li se pot atribui atât avantaje cât şi neajunsuri, iar majoritatea specialiştilor pledează pentru utilizarea lor simultană, cu confruntarea şi ajustarea rezultatelor finale, vizând mărimea, structura şi eficienţa variabilei instrumentale strategice a investiţiilor.

Pentru o economie în tranziţie, ca cea a României, în care schimbările se succed cu o viteză foarte mare, considerăm ca **fiind cea mai potrivită a doua abordare,** chiar dacă necesită un volum mai mare de muncă şi de informaţii. Ne bazăm această opţiune tocmai pe importanţa ce o are economia reală, la nivelul agenţilor economici, pentru compunerea ulterioară a unor politici şi agregate macroeconomice.

Din analiza a numeroase studii de fezabilitate ale societăţilor comerciale cu capital majoritar de stat (peste 150) al căror obiectiv viza tocmai obţinerea de fonduri de restructurare într-o combinaţie diferită de la caz la caz în ceea ce priveşte sursele de finanţare, au rezultat câteva concluzii care merită să fie subliniate şi anume:

a. există **tendinţa de a supraestima** necesarul de fonduri de restructurare, mai ales când acestea ar urma să fie asigurate, în condiţii avantajoase, de la bugetul de stat şi/sau din disponibilităţile FPS;
b. mai realistă şi bine fundamentată, în studiile respective, este **mărimea fondurilor proprii** ale unităţilor necesare restructurării, întrucât se ţine seama de restricţiile ce există în privinţa disponibilului, spre deosebire de situaţia de la punctul a);

c. deşi se fac eforturi notabile de fundamentare în ceea ce priveşte demonstrarea eficienţei utilizării fondurilor de restructurare şi a capacităţii de recuperare sau rambursare a fondurilor respective din profitul (dividendele) societăţii, în numeroase cazuri, fundamentarea respectivă este lipsită de impactul progresului ştiinţific şi tehnic pe termen mediu şi lung, de implicarea eforturilor proprii de cercetare ştiinţifică în reuşita restructurării şi sporirea capacităţii concurenţiale a unităţilor;
d. la multe societăţi, fondurile de restructurare sunt cu precădere utilizate pentru tehnologiile de import, fără a se marca, în strategia unităţii respective sau a altor unităţi, capacitatea de substituţie a importurilor cu produse proprii. Recurgerea cu uşurinţă şi în permanenţă la importuri tehnologice, mai devreme sau mai târziu, va fi impiedicată de restricţia de natură valutară, decurgând dintr-o balanţă comercială şi de plăţi cronic deficitare.

În strategia pentru restructurarea industriei româneşti vizând perioada 1995-2004, cu două subintervale 1995-1999 şi 2000-2004, un loc important este acordat estimării costurilor economice ale restructurării şi a **posibilelor surse de finanţare** a diferitelor categorii de investiţii (tabelul nr.18).

Din aceste strategii rezultă aspecte deosebit de importante:

- **sursele interne** de finanţare a investiţiilor şi implicit a restructurării au fost şi rămân în continuare-cele mai importante (între 80,5% şi 71,0% din total), chiar dacă se estimează o tendinţă de scădere a lor cu circa 9 puncte procentuale, în perioada analizată; în esenţă aceasta confirmă necesitatea şi însemnătatea **efortului propriu** al economiei româneşti în desfăşurarea şi reuşita acestui proces.
- fondurile investiţionale provenind din **amortizare şi profitul net** urmează să deţină cea mai mare pondere în cadrul tuturor surselor de finanţare, ceea ce confirmă nu numai concluzia de la punctul anterior, dar şi semnificaţia majoră a restructurării macroeconomice pe seama unor politici de amortizare şi profit, în concordanţă cu necesitatea de înlocuire rapidă a tehnologiilor vechi cu altele noi, mai performante şi profitabile;
- fondurile investiţionale provenite din **privatizări** vor creşte până în anul 2000, după care se vor reduce treptat, întrucât sectorul privat va deveni predominant, iar transferul proprietăţii. din sectorul public în cel particular va scădea ca importanţă;
- **creditele bancare** pentru investiţii, potrivit estimărilor; vor deţine o pondere relativ modestă, în uşoară creştere pe întreaga perioadă, ceea ce se poate explica, pe de o parte, prin rezervele pe care le vor avea agenţii economici de a recurge la credite bancare pe termen lung, datorită condiţiilor grele de rambursare şi a menţinerii încă a

unei dobânzi ridicate şi, pe de altă parte, prin capitalizarea insuficientă a băncilor;

- după cum era de aşteptat, pentru o economie care îşi formează şi consolidează mecanismele de piaţă, **alocarea bugetară pentru, investiţii** se va reduce ca pondere, ceea ce nu înseamnă dispariţia ei, căci investiţiile publice îşi vor menţine importanţa şi rolul lor în continuare;
- pe măsura dezvoltării pieţei primare şi secundare de capital în România, piaţa bursieră şi cea extrabursieră vor oferi posibilităţi importante de mobilizare a fondurilor de „investiţii prin cotarea acţiunilor şi emisiuni publice iniţiale; în prezent această piaţă este într-un stadiu incipient căruia îi sunt inerente dificultăţi şi neajunsuri de funcţionare în sensul deplin al manifestării capacităţii de alocare eficientă a resurselor de capital.
- în sfârşit, **sursele externe** de finanţare a investiţiilor urmează să-şi mărească ponderea, îndeosebi pe seama investiţiilor directe de capital şi a creditelor de la furnizori şi bănci externe, deocamdată în această perioadă mult mai semnificative decât cele de la băncile şi creditorii interni.

Tabelul nr. 18 - Estimări privind dinamica şi structura surselor de finanţare a investiţiilor, în perioada 1995-2004, în industria din România

	Media anuală							
	1994*)		1995-1999		2000-2004		1995-2004	
	mii. ECU	%	mii. ECU	%	mii. ECU	%	mii. ECU	%
Total surse de finanţare**) din care:	1325	100	2470	100	3120	100	2795	100,0
A. Surse interne-total, din care:	1067	80,5	1790	72,5	2180.	59,9	1985	66,7
- din amortizare şi profit net	580	43,8	850	34,4	1080	34,6	965	37,4
- din privatizare (vânzare de acţiuni FPS şi dividende)	40	3,0	315	12,8	390	12.5	352,5	12,8
- credite bancare	63	4,8	120	4,9	170	5,4	145	4,9
- fond de dezvoltare a sistemului energetic	124	9,4	145	5,9	170	5,4	157,50	5,3
- alocaţii bugetare	260	19,6	360	14,6	370	11,9	65	12,3
B. Surse externe-total, din care:	258	19,5	680	27,5	940	30,1	810	27,2
- investiţii directe de capital acţiuni ***)	102	7,7	310	12,6	480	15,4	395	13,3
- credite de la bănci şi organisme internaţionale	36	2,7	75	3,0	60	1,9	67,5	2,3
- credite de la furnizori şi bănci comerciale	120	9,0	295	11,0	400	12,8	347,5	11,7

) Date provizorii; **) Exclusiv pentru finanţarea industriei alimentare, a băuturilor şi tutunului, captarea apei şi edituri poligrafice; *) Cheltuieli efective pentru investiţii, capitalul subscris în 1994 a fost de 296,5 mil. ECU (353 mil.dolari SUA)*

Sursa: *Economistul, nr. 722/1996, p.9, unde au fost reproduse capitole din strategiile industriei constructoare de maşini.*

Având în vedere volumul necesarului investiţiilor pentru industrie, în comparaţie cu fondurile de investiţii efectiv alocate anual, în ultima perioadă, trebuie să remarcăm **existenţa unui decalaj destul de mare,** necesarul fiind mai ridicat decât posibilităţile reale de finanţare, mai ales dacă se ia în considerare faptul că, în anii 1993-1997, a avut loc o devalorizare destul de puternică a monedei naţionale.

5.3. Finanţarea restructurării si a modernizării în construcţii de maşini

Locul pe care-l ocupă construcţiile de maşini în economia naţională are o dublă semnificaţie şi anume: ca ramură creatoare de valoare adăugată şi ramură furnizoare de echipamente şi bunuri investiţionale pentru formarea brută de capital fix (FBCF). Astfel, în anii 1991 şi 1992 pentru care dispunem de date din balanţa statistică a legăturilor dintre ramuri, elaborată de CNS, contribuţia construcţiilor de maşini[1] la FBCF a fost de respectiv 34,8% şi 40,4%, iar cea a ramurii construcţii de 53,1 % şi 50,7%[2]. Or se ştie că fără investiţii, respectiv FBCF, nici o economie nu are nici cea mai mică şansă de a se redresa, de a ieşi din criză. Exportul deţine aproximativ 23% din producţia ramurii, rata importului în producţia internă constructoare de maşini fiind de circa 25%. În total valoare adăugată, construcţiile de maşini au deţinut un procent de 7,8%.

Începând cu anul 1994, se constată o **îmbunătăţire a structurii tehnologice** a investiţiilor totale din România, faţă de anul 1989 (tabelul nr.19); în sensul: creşterii ponderii maşinilor şi utilajelor, a părţilor active ale investiţiilor, pe fondul unei reduceri drastice a volumului acestora, deşi în anul 1995 această pondere a scăzut relativ.

Tabelul nr. 19 - Investiţii pe elemente de structură

- procente -

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total investiţii, din care:	100	100	100	100	100	100	100
- construcţii	41,0	44,8	47,2	44,1	38,2	38,6	46,6
- utilaje	40,3	40,8	39,0	37,1	44,8	52,4	44,8
- lucrări geologice	9,7	4,2	5,7	5,4	4,4	4,1	2,4
- alte cheltuieli		10,2	8,1	13,4	12,6	4,9	6,2

Sursa: *Anuarul statistic al României, CNS, 1995, p.397; idem 1996; p. 395.*

[1] *Ramura construcţiilor de maşini include (potrivit nomenclatorului conturilor naţionale) - construcţii de maşini, produse electrice şi electronice, mijloace de transport.*

[2] *Calcule pe baza datelor din conturile naţionale, anii 1991, 1992, CNS, iunie 1995, p. 15.*

Cei mai mari furnizori de inputuri ai construcţiilor de maşini sunt ramurile: metalurgie şi siderurgie (36,1% din volumul total al cheltuielilor materiale directe), construcţii de maşini (autoconsum 23,8%), produse electrice şi electronice (10,5%); energie electrică, termică, gaze, apă (7%); cauciuc, materiale plastice (3,5%); chimie şi fibre sintetice (2,7%).

Ramura are legături de producţie în amonte, pe linia inputurilor materiale directe, cu 29 de ramuri dintr-un total de 34 de ramuri din nomenclatorul tabelului intrări şi ieşiri pe anul 1992. Aceasta înseamnă că revigorarea producţiei în construcţiile de maşini generează o cerere propagată şi în celelalte ramuri ale economiei, autoconsumul fiind, de asemenea, un factor, important de revigorare a producţiei.

În calitate de furnizor, practic, construcţiile de maşini livrează tuturor ramurilor echipamente şi utilaje pentru investiţii.

Raţionând în termenii analizei input-output; locul construcţiilor de maşini în ansamblul procesului de relansare a creşterii economiei naţionale se poate vizualiza din următoarele unghiuri:

- ca **furnizor de bunuri de investiţii** a cărui producţie va depinde de relansarea procesului investiţional, în toate ramurile economiei naţionale;
- **în calitate de consumator** de inputuri materiale directe, stimulând pe această cale producţia ramurilor furnizoare din amonte;
- ca **furnizor de subansamble şi piese de schimb,** deci de bunuri intermediare, construcţiile de maşini repartizează circa 50% din producţia sa practic tuturor ramurilor economiei naţionale.

Subliniem că, în condiţiile tranziţiei la economia de piaţă, ramura construcţii de maşini, restructurarea şi modernizarea acesteia, ocupă un loc strategic prioritar în cheltuirea resurselor financiare în acest scop (tabelul nr. 20).

Tabelul nr. 20 - Investiţiile medii anuale necesare restructurării şi reabilitării selective a agenţilor economici din construcţiile de maşini

	Perioada					
	1995-1999		2000-2004		1995-2004	
	medie anuală (mil. ECU)	%	medie anuală (mil. ECU)	%	medie anuală (mil. ECU)	%
Total industrie	2470	100	3120	100	2795	100
Industria construc-toare de maşini	7.15	28,9	860	27,6	780	27,9

Sursa: *Economistul, nr.724/1996, p.8*

Făcând o comparaţie între necesarul de investiţii prognozat pe baza unor scenarii care au adoptat ipoteze de creştere medie anuală a valorii adăugate

brute în industrie de 5-6%, în perioada 1995-2004, şi investiţiile efectiv realizate în anii 1994-1995, gradul de acoperire a necesarului pe total industrie şi total industrie constructoare de .maşini este relativ scăzut. Ritmul de creştere a investiţiilor necesare restructurării în perioada prognozată va atinge un nivel maxim în jurul anului 2000, după care, este posibilă o încetinire.

În consecinţă, pentru anii viitori, se impune o intensificare a efortului investiţional din industrie în general şi din construcţiile de maşini în special, pe seama profitului reinvestit şi a altor surse de finanţare internă şi externă, în direcţiile următoare;

- **modernizarea tehnologică a capacităţilor de producţie viabile,** în sectoarele la care se estimează o creştere mai importantă (tractoare şi maşini agricole, mijloace de transport rutier, şi subansamble şi componente pentru acestea, utilaje tehnologice pentru industrie);
- **creşterea competitivităţii** produselor pe piaţa internă şi externă, sporirea eficienţei energetice şi reducerea gradului de poluare;
- punerea în valoare a unor **avantaje competitive şi oportunităţi** pe care le conferă României, Acordul de Asociere la Uniunea Europeană precum şi cooperarea cu alte ţări dezvoltate tehnologic şi financiar.

Cea mai mare parte a necesarului de investiţii pentru industria constructoare de maşini, care practic schiţează şi direcţiile restructurării ramurii, urmează a fi repartizată în perioada 1995-2004, în proporţiile următoare: maşini şi echipamente (tractoare şi maşini agricole, utilaje tehnologice, rulmenţi etc.) 38,5% autovehicule pentru transport rutier şi componente pentru acestea (autoturisme, autocamioane, autobuze, troleibuze) 49,9% construcţii şi reparaţii de nave, material rulant şi aeronave 11,6%.

Deşi, în linii generale, structura pe categorii a surselor de finanţare a restructurării în construcţiile de maşini are aceeaşi ierarhizare cu cea pe întreaga industrie, ca pondere a acestor categorii se remarcă unele particularităţi:

- **sursele interne de finanţare** ar urma să reprezinte 70% din totalul investiţiilor în perioada 1995-2004 din care:
  - 34-35% din amortizare şi profitul net;
  - 11-12% din fondurile de restructurare de la FPS, obţinute din vânzări de acţiuni şi dividende;
  - 5,5-6,5% din credite bancare, comparativ cu 4,8%, cât a fost în anul 1994;
  - 12% din alocaţii bugetare care urmează o tendinţă de scădere de la 19% în anul 1994 la 11-12% pentru intervalul 2000-2004;
- **sursele externe de finanţare** a investiţiilor vor ajunge la 30% faţă de 19,5% cât au fost în anul 1994; se preconizează o creştere a investiţiilor directe de capital de la 4,7% în 1994 la peste 8% în perioada 1996-1999 şi la circa 13% în perioada 2000- 2004.

După cum rezultă din datele prezentate, cea mai mare pondere este deţinută de finanţarea restructurării tot prin efortul intern al economiei naţionale, ceea ce înseamnă însă şi o limitare în exclusivitate la potenţialul tehnologic intern în domeniul investiţiilor.

5.4. Investiţiile directe de capital străin în România

Una din problemele cu care se confruntă mecanismul investiţional al economiei de tranziţie este cea a atragerii investiţiilor directe de capital potrivit intereselor şi obiectivelor tranziţiei României la mecanismele pieţei. Fără a diminua însemnătatea acestui factor, specialiştii subliniază necesitatea ca:

- facilităţile acordate capitalului străin să nu defavorizeze întreprinzătorii autohtoni;
- stimularea investiţiillor străine pentru eficientizarea domenii-lor cheie ale economiei naţionale, îndeosebi a celor legate de activităţi cu valoare adăugată ridicată;
- cooperarea mutual benefică între capitalul străin şi cel românesc.

Capitalul străin se poate concretiza în economia românească sub diferite forme, fiecare având un anumit rol, particularitate sau importanţă între aceste forme menţionăm constituiri de societăţi noi cu capital străin integral sau parţial (majoritar sau minoritar), majorări de capital la societăţi existente etc. Funcţii specifice pot fi atribuite investiţiilor străine directe sau celor de portofoliu.

Anul 1996 a marcat o creştere cu 37,6% a volumului investiţiilor directe de capital străin care se ridicau la o valoare de 2208,7 milioane dolari SUA (tabelul nr. 21).

Tabelul nr. 21 - Capital social subscris de către investitorii străini

- milioane dolari -

	1995	1996	1990-1996
Total	312,8	608,5	2208,7
din care:			
-constituiri	127,7	290,4	1469,3
-majorări de capital	220, 8	333,4	804,2
-diminuări de capital	35,7	15,3	64,8

Sursa: *Buletin statistic lunar, nr.12/1996, CNS, p.XVII.*

În condiţiile în care majorările de capital au fost de peste 50% din totalul capitalului străin investit, în 1996 se remarcă o creştere substanţială (de peste 2 ori) a capitalului aferent constituirii de noi societăţi cu capital străin, faţă de 1995, ceea ce relevă o îmbunătăţire a mediului economic de piaţă în România pentru capitalul străin; numărul societăţilor noi cu participare străină a ajuns la 45146 în decembrie 1996, înregistrând o creştere de 6,2% faţă de anul anterior. Se remarcă de asemenea creşterea **investiţiilor de dimensiuni mari** de peste 500.000$ (care reprezentau 77% din total investiţii străine), al căror

număr a crescut cu 55% faţă de anul 1995. Acestea sunt concentrate în industria alimentară, uşoară, electronică, telecomunicaţii, transporturi, turism şi construcţii de maşini.

Principalele ţări investitoare în România sunt: Grupul 24 (73% din capitalul investit şi 51% din numărul de societăţi), rolul determinant avându-l partenerii din UE (52% din capitalul investit şi 35% din numărul de societăţi).

Manifestarea unor fenomene de blocaj în ceea ce priveşte fluxul de capital străin în România este legată de următoarele obstacole:

- existenţa unor bariere birocratice greu de înlăturat cât şi a unor lacune legislative privind regimul investiţiilor străine;
- tendinţa unor investitori străini de a-şi concentra activitatea în domenii comerciale şi de intermediere şi mai puţin în sfera productivă unde, de fapt, există cel mai puternic potenţial de privatizare şi investiţional;
- existenţa unui *rating* insuficient de atrăgător pentru riscul de ţară în România, deşi după alegerile din noiembrie 1996 situaţia s-a îmbunătăţit;
- slaba-informare şi publicitate peste hotare a oportunităţilor de investiţii în România.

Dezvoltarea echilibrată a economiei naţionale, ca element *sine qua non* al dezvoltării durabile şi condiţie de optim economic şi social, include în mod obiectiv (organic) componenta zonală, regională a investiţiilor.

În funcţie de structura teritorial-administrativă a fiecărei ţări, se elaborează strategii de amenajare prin intermediul cărora se încearcă stimularea factorilor regionali de creştere economică şi coeziune socială, astfel încât fiecărei unităţi teritoriale să i se asigure în mod echitabil premisele economice, tehnologice, sociale şi ecologice necesare dezvoltării sale sustenabile, în funcţie de resursele disponibile şi vocaţia economică industrială a zonei.

Renunţându-se la teza cvasiuniformizării structurii economice sectoriale a fiecărui judeţ, din cadrul căreia industriei trebuia să-i revină "rolul conducător", promovată fără susţinere teoretico-metodologică şi practică în anii totalitarismului, în prezent, dezvoltarea economică regională în România a căpătat o percepţie nouă, la diferitele niveluri de interes şi competenţă decizională, decurgând din următoarele obiective ale tranziţiei la economia de piaţă:

a. renunţarea la sistemul de comandă în economie şi societate şi **descentralizarea** generală a activităţilor, prin creşterea autonomiei funcţionale a firmelor şi a autorităţilor de stat la nivel local;
b. **liberalizarea sistemului de preţuri** şi a circulaţiei factorilor de producţie, a pieţei bunurilor şi serviciilor, a forţei de muncă şi a capitalului;
c. **abolirea monopolului de stat** asupra relaţiilor economice externe şi liberalizarea cursului de schimb valutar;

d. **promovarea investiţiilor directe** de capital străin printr-o lege corespunzând standardelor internaţionale contemporane moderne;
e. **acordarea de facilităţi deosebite investitorilor străini,** în funcţie de volumul şi calitatea investiţiilor, de sectorul în care acestea urmează să se efectueze;
f. **desfăşurarea reformei în general, a procesului de privatizare,** în condiţiile în care se urmăreşte o compatibilizare judicioasă a principiului da optimalitate şi eficienţă economică cu justiţia, bunăstarea şi coeziunea socială;
g. **asocierea şi aderarea** în perspectivă a României la UE şi participarea la celelalte structuri economice euroatlantice şi mondiale.

Obiectivele pe termenele scurt, mediu şi lung ale dezvoltării economiei regionale; indiferent de unitatea teritorială de analiză, se concentrează asupra a trei indicatori relevanţi şi anume: dezvoltarea umană cu componenta fundamentală a creşterii economice durabile; gradul de ocupare/subocupare a forţei de muncă; indicatorul inflaţiei cu particularizări asupra puterii de cumpărare în profil teritorial.

Analiza celor trei indicatori fundamentali în profil regional duce la desprinderea unor concluzii cu valoare cognitiv-operaţională incontestabilă referitoare la **"divergenţa" şi "convergenţa"** interregională, marcată de mărirea şi respectiv reducerea decalajelor absolute şi relative dintre zonele economico-sociale ale ţării.

Evident ca nu poate fi vorba de o "egalizare" cvasiunanimă între nivelurile de dezvoltare economico-socială între diferite judeţe sau zone ale României, ci de asigurarea unei convergenţe durabile între acestea, pe seama unui set de politici regionale şi structuri care pot varia, în funcţie de. specificul şi potenţialul *lato-sensu* al fiecărei unităţi teritoriale.

Din punctul de vedere al **nivelului şi dinamicii** PIB per capita pe judeţe comparativ cu nivelul mediu pe ansamblul economiei româneşti distingem patru categorii de judeţe:

a. cu **economia în dezvoltare,** în care dinamica PIB per capita este superioară mediei naţionale, iar nivelul absolut inferior mediei;
b. cu **economia slab dezvoltată,** în care ambii indicatori la nivelul economiei judeţului sunt mai mici decât media naţională;
c. cu **economia în declin,** în care nivelul PIB per capital în judeţ este mai mare decât media pe economia naţională, iar dinamica sub media naţională;
d. cu **economia dezvoltată,** în care atât nivelul cât şi dinamica PIB per capitasunt mai mari decât valorile medii pe ansamblul economiei.

Din punctul de vedere al intereselor investiţiilor străine, cea mai mare atractivitate o au judeţele aparţinând categoriilor a) şi d), iar pentru dezvoltarea echilibrată în profil teritorial judeţele din grupele b) şi c) ar avea cea mai mare nevoie de infuzie de capital străin. Oricum, această clasificare a judeţelor, în

bună măsură cu caracter convenţional, surprinde o paletă diversificată de ipoteze şi interese pentru investitorii străini şi economia locală a căror complementaritate nu poate fi pusă la îndoială.

O clasificare asemănătoare a judeţelor se poate obţine şi pentru nivelul şi dinamica per capita a investiţiilor totale şi a celor străine. Fără îndoială, o astfel de clasificare are valoare operaţională pentru orientarea politicii de promovare a investiţiilor străine în profil regional.

Comparativ cu alte ţări central şi est-europene, investiţiile directe străine per capita în România au fost relativ scăzute după cum rezultă din datele următoare:

Tabelul nr. 22 - Dolari per capita investiţii directe străine

	1992	1993	1994	1995	1996
România	9,9	22,7	28,7	50,0	70,5
Cehia	57,5	154,8	209,6	203,1	541,3
Ungaria	303,5	533,6	811,7	472,6	1345,6
Polonia	11,1	35,7	59,9	98,2	203,1
Slovacia	100	43,5	68,6	102,1	135,3
Slovenia	111	43,5	356,9	819,0	1387,3
Bulgaria	1,6	7,6	22,7	48,9	61,7
Estonia	1.6	38,4	146,7	195,9	437,9
Letonia	1,6	12,'8	29,1	116,4	194,0

Sursa: *Secretariatul CEE, ONU, 1996*

În cadrul factorilor de dezvoltare regională cu potenţial de convergenţă deosebit de mare, prin capacitatea sa de difuzare, *spill-overs,* şi transfer, investiţiile directe de capital străin se înscriu cu un impact şi particularităţi bine cunoscute.

Programele noului guvern, după alegerile generale din noiembrie 1996, jalonează în perioada 1997-2000 o lărgire a mix-ului de politici şi motivaţii pentru atragerea investitorilor strategici străini.

Până în prezent, se poate spune că există o discrepanţă între potenţialul economic şi social al României (factori de-producţie, piaţă de desfacere, resurse naturale etc.), capacitatea de absorbţie a acestuia şi nivelul redus al investiţiilor directe de capital străin. Desigur, pentru această discrepanţă se pot găsi şi o serie de explicaţii cu caracter obiectiv şi subiectiv care, în nici un caz, nu pot fi atribuite cu conotaţie nefavorabilă numai României şi mediului său economico-social.

Factorii conjuncturali externi cu influenţe negative pentru atragerea de capital străin în România au avut şi probabil vor mai avea şi în continuare marja lor de aport.

Potrivit aprecierilor specialiştilor, la baza cărora stau şi intenţiile actualei echipe de guvernare, în ceea ce priveşte atragerea de investitori străini, în anii

1997-2000 volumul capitalului străin subscris în valută urmează să cunoască creşteri considerabile.

Aceste creşteri, după părerea noastră, în bună măsură vor fi influenţate de factorul economiei regionale, având în vedere că, în prezent, repartizarea teritorială a capitalului străin pe judeţe **este marcată de o serie de decalaje** care în viitor ar putea fi diminuate cel puţin în acele judeţe cu potenţial economic, care oferă un grad ridicat de certitudine pentru profitabilitate şi performanţă.

Tabelul nr. 23 - Ponderea societăţilor cu capital străin în numărul total al societăţilor pe judeţe în România, în perioada dec. 1990 - nov. 1996

	Număr de judeţe	Judeţele
0,0%-1,9%	12	Botoşani(1,1),Buzău (1,4), Călăraşi (1,6), Giurgiu (1,5), Gorj (1,3), Ialomiţa (1,6), Olt (1,7), Teleorman (1,1), Tulcea (1,6), Vaslui (1,8), Vâlcea (1,8), Vrancea (1,9).
2,0%-4,9%	18	Alba (4,6), Argeş (3,1), Bacău (2,6), Bistriţa-Năsăud (3,6), Brăila (2,2), Caraş-Severin (4,2), Covasna (4,6), Dâmboviţa (2,3), Dolj (2,9), Galaţi (2,4), Hunedoara (3,1), Maramureş (4,0), Mehedinţi (2,2), Neamţ (3,2), Satu-Mare (4,3), Suceava (3,1).
5,0%-9,9%	8	Bihor (7,1), Braşov (6,7), Cluj (9,0), Constanţa (8,9), Harghita (8,7), Iaşi (5,0), Mureş (7,3), Sibiu (8,4).
peste 10%	3	Arad (10,9), Timiş (15,3), Bucureşti (21,0).

Sursa: *calcule pe baza datelor de la Camera de Comerţ şi Industrie a României.*

Se observă că judeţele cu cea mai ridicată pondere a firmelor cu capital străin (peste 10%) din numărul total al firmelor înregistrate sunt şi cele care au un nivel relativ ridicat de dezvoltare economică (Bucureşti, Timiş, Arad).

Cele mai scăzute ponderi se înregistrează într-un număr de 12 judeţe care, din punctul de vedere al dezvoltării economice, sunt relativ rămase în urmă.

Desigur, indicatorul **ponderea firmelor cu capital străin în numărul total de firme** din fiecare judeţ nu ne oferă decât o anumită latură a distribuţiei-capitalului străin şi anume pe cea din punctul de vedere al greutăţii specifice a firmelor, cu capital străin ca potenţial partener cu efect multiplicator, la nivel judeţean şi nu numai.

Cel mai relevant indicator al repartizării pe judeţe a, capitalului străin, în opinia noastră, este mărimea absolută a capitalului subscris în valută. În această privinţă, dintr-un total de peste 2 miliarde de dolari SUA, 52% din investiţiile directe de capital străin sunt alocate firmelor cu reşedinţa în

Bucureşti, după care la o mare distanţă urmează judeţele Dolj (8,2%) şi Timiş (6,4%).

Din analiza efectuată, putem desprinde câteva **concluzii utile** în plan teoretic şi practic.

• Distribuţia regională a capitalului străin în România se caracterizează prin **inegalităţi** de mari amplitudini cea dintre Bucureşti şi restul judeţelor fiind cea mai semnificativă. Bucureştiul, faţă de alte zone ale ţării, are o serie de avantaje de natură economică: diversitate economică, centru economic, ştiinţific şi cultural, infrastructură relativ dezvoltată, forţă de muncă calificată etc. Oricum aceasta nu explică decât parţial situaţia creată.

• În perspectivă, amplasarea capitalului străin va fi intensificată şi în alte judeţe relativ dezvoltate ale ţării, ceea ce va duce la o atenuare a discrepanţelor existente. Desigur, nu este exclusă posibilitatea ca şi cele mai sărace judeţe ale ţării să reprezinte unul sau altul dintre avantajele competitive pentru investitorii străini, îndeosebi în domeniul agriculturii, turismului, industriilor uşoare şi alimentare, în condiţiile în care forţa de muncă în aceste zone este relativ ieftină, iar angajarea de şomeri se bucură de o serie de facilităţi din partea statului, acordate pentru investitori.

• Prin eforturile conjugate ale capitalului autohton şi străin, în ceea ce priveşte diminuarea inegalităţilor în repartizarea pe judeţe a investiţiilor directe de capital, se poate ajunge în România la asigurarea unei dezvoltări echilibrate, în concordanţă cu cerinţele eficienţei şi justiţiei sociale.

• Ţinând seama că, începând cu anul 1997, se vor intensifica privatizarea marilor întreprinderi cu capital majoritar de stat, participarea capitalului străin la această privatizare va constitui şi un factor de echilibru al creşterii economice regionale, dat fiind faptul că astfel de întreprinderi se află într-un mare număr de judeţe ale ţării. Totodată se va declanşa şi un proces de deblocare a relaţiilor şi fluxurilor economico-financiare intra şi interzonale.

5.5. Potenţialul investiţional prin piaţa de capital

În România, economia, de tranziţie se caracterizează prin coexistenţa mai multor tipuri de pieţe de capital. Unele dintre acestea nu reprezintă decât o formă sui generis, tranzitorie, cum ar fi piaţa acţiunilor FPS sau piaţa de capital a FPS, care urmează să dispară o dată cu încheierea procesului de privatizare. Altele, dimpotrivă, se află în plin proces de formare, pe măsură ce se consolidează instituţiile economiei de piaţă, şi acestea se referă la **piaţa bursieră, piaţa extrabursieră OTC** (sau RASDAQ) şi piaţa informată a valorilor imobiliare. La câteva dintre aceste pieţe, ne vom referi în continuare în special din punctul de vedere al potenţialului lor de deblocare economică, prin intermediul atragerii de fonduri investiţionale, al alocării, pe baza mecanismelor de piaţă, a acestora.

5.5.1. Piaţa de capital a FPS

Pornind de la obligaţiile ce-i revin legal ca instituţie **publică** cu caracter **comercial şi financiar,** Fondul Proprietăţii de Stat, prin organele sale componente, a privatizat până în prezent peste 3000 de societăţi, comerciale dintr-un total de 6500 (cifra este în schimbare datorită efectuării frecvente a divizărilor şi fuziunilor). Atributul de instituţie publică se referă la prerogative de esenţă macrosocietală, la bunul mers al reformei pe ansamblul economiei, în sensul îmbinării criteriilor de eficienţă şi protecţie socială, economică şi instituţională etc. Din acest punct de vedere, de *jure* performanţa FPS nu trebuie evaluată prin prisma profitabilităţii în sens restrâns, ci al adaosului la această profitabilitate în plan social.

Caracterul comercial şi financiar obligă FPS să ţină seama de eficienţa şi performanţele economico-financiare ale societăţilor cu capital majoritar de stat, înainte şi după privatizarea lor. Deşi în literatura de specialitate se relevă incompatibilitatea dintre caracterul public al unei instituţii, pe de o parte, şi cel comercial şi financiar, pe de alta, în opinia noastră, FPS a încercat să răspundă cerinţelor caracterului său complex în ambele sensuri, în pofida părerilor divergente în plan juridic ca şi a unei colaborări interinstituţionale mai puţin favorabile activităţii acestuia, în armonizarea celor două componente atribut ale sale.

O problemă de interes major în efectuarea privatizărilor de către FPS este cea a **valorii de vânzare a acţiunilor investitorilor privaţi,** în raport cu valoarea nominală (contabilă) a acţiunii respective.

Pentru a vedea care a fost raportul dintre valoarea nominală contabilă a unei acţiuni la societăţile privatizate de FPS şi cea de vânzare, de piaţă în perioada 1993-1996, am utilizat mărimea capitalului social actualizat, potrivit ultimelor trei hotărâri guvernamentale, şi valoarea acţiunilor vândute, specificată în contractele de vânzare-cumpărare, încheiate între FPS şi cumpărătorii-investitori.

Valoarea nominală a acţiunilor (V_n) a fost luată la mărimea de **25.000 lei pe acţiune,** iar valoarea medie de vânzare sau de piaţă (V_p) s-a determinat ca raport între valoarea totală a acţiunilor vândute şi numărul acestora. Analiza am efectuat-o la nivelul tuturor vânzărilor de acţiuni cât şi pe domenii de activitate, completând totodată cu date referitoare la structura procentuală pe domenii a volumului valoric total al acţiunilor vândute ca şi a forţei de muncă transferate pe această cale din sectorul public în cel privat.

Tabelul nr. 24 - Valoarea de piaţă comparativ cu cea nominală a acţiunilor vândute de FPS, în perioada 23.12.1992 -1.11.1996 pe total şi ramuri ale economiei naţionale

	Valoarea medie de vânzare (de piaţă) pe acţiune (Vp), lei	Valoarea nominală (V_n), lei	Raportul (Vp/Vn) dintre val. de piaţă (V_p) şi val. nominală (Vn) contabilă	Structura proncentuală (%)	
				a valorii acţiunilor vândute	a forţei de muncă trecute în sectorul privat
0	1	2	3	4	5
Total acţiuni vândute	32553	25000	1,30	100,0	100,0
din care:					
Resurse petrol	84247	25000	3,37	0,0	0,0
Resurse neferoase	40001	25000	1,60	0,0	0,0
Alte resurse	26650	25000	1,07	0,2	0,2
Metalurgie	28640	25000	1,15	1,8	0,4
Constr. maşini, prelucrare	25271	25000	1,02	4,0	4,3
Electronică, electrotehnică	31877	25000	1,28	4,2	2,9
Chimie	29965	25000	1,19	10,8	4,2
Materiale de construcţii	28446	25000	1,14	2,3	2,1
Lemn, celuloză, hârtie	28463	25000	1,14	7,4	9,0
Sticlă, porţelan, faianţă	38319	25000	1,53	2,4	2,6
Confecţii.textile	29003	25*000	1,16	8,6	17,4
Piele, blană, încălţ.	30896	25000	1,24	2,2	5,3
Ind.alimentară	38048	25000	1,52	13,9	8,6
Săpunuri,cosmetice	25225	25000	1,01	0,3	0,2
Alte industrii	32814	25000	1,31	1,2	0,9
Agricultură	30399	25000	1,22	3,7	3,4
Comunicaţii	44316	25000	1,77	0,2	0,5
Transp.feroviare	23571	25000	0,94	0,1	0,2
Transp.auto	25073	25000	1,00	1,4	2,2
Transp. navale	49481	25000	1,97	0,3	0,2
Construcţii	33431	25000	1,34	10,5	22,2
Informatică	41545	25000	1,66	0,1	0,1
Comerţ interior	33722	25000	1,35	7,2	4,7
Comerţ exterior	251415	25000	10,06	1,6	0,4
Educ.,cultură, artă	34714	25000	1,39	0,2	0,2
Cercei, proiect.	44386	25000	1,78	0,4	1,2
Sănătate.farmacie-	43546	25000	1,74	0,2	0,0
Turism, alim.publ.	37368	25000	1,49	6,4	1,3
Servicii	41329	25000	1,65	2,2	1,3
Public.,mass media	49664	25000	1,99	1,0	0,3
Aprov.contractări	24139	25000	0,98	2,2	1,3
Gospod. comun, locat.	35733	25000	1,39	0,0	0,0
Alteactivităţi	29856	25000	1,19	0,9	0,8
Metal.neferoasă	24222	25000	0,97	0,3	0,2

Sursa: *calcule* pe *baza evidenţei primare din FPS.*

Datele din tabelul nr. 24 relevă o serie de concluzii importante:

a. în întreaga perioadă de funcţionare, FPS a reuşit să vândă acţiunile societăţilor privatizate la **un preţ mediu de piaţă mai mare cu 30% decât valoarea nominală,** contabilă a unei acţiuni (32.553 lei/acţiune faţă de 25.000 lei/acţiune), ceea ce relevă, practic, nu o **subevaluare** a patrimoniului vândut ci, dimpotrivă, valorizarea acestuia, prin conferirea unui caracter comercial şi financiar întregii activităţi de vânzare-cumpărare a acţiunilor, folosind o gamă largă de metode complementare de privatizare;
b. comparativ cu valoarea nominală pe acţiune (25.000 lei), cele mai mari preţuri de piaţă s-au obţinut în sectoarele cu **cea mai mare atractivitate** cum sunt: comerţ exterior (de 10,06 ori Vp mai mare decât V_n); resurse petrol (3,37 ori); publicitate, mass media (1,99 ori); transporturi navale (1,97 ori); cercetare proiectare (1,78 ori); comunicaţii (1,77 ori); informatică (1,66 ori); sticlărie, porţelan, faianţă (1,53 ori); industrie alimentară (1,52 ori);
c. valori de piaţă, apropiate de valoarea contabilă a acţiunilor, se înregistrau în sectoare cum sunt: aprovizionare, contractări, metalurgie neferoasă, transporturi feroviare, săpunuri, cosmetice, construcţii de maşini şi prelucrări metalice etc; aceste sectoare, de regulă, au societăţi cu rentabilitate scăzută sau pierderi, sunt grevate de datorii şi necesită un volum mare de investiţii pentru restructurare;
d. restul sectoarelor, în afară de cele de la punctele b) şi c), s-au privatizat prin acţiuni, al căror preţ de vânzare a fost superior valorii nominale în proporţii cuprinse între 8-29%;
e. cele mai mari **aporturi procentuale la încasările din total privatizare** le-au avut sectoarele: industrie alimentară (13%), chimie (10,8%), construcţii (10,5%), confecţii, textile (8,6%), lemn, celuloză, hârtie (7,4%), comerţ (7,2%);
f. aporturi semnificative la creşterea sectorului privat al pieţei muncii, prin procesul de privatizare, în perioada analizată, se constată în sectoarele construcţii (22,2%), confecţii, textile (17,4%), lemn, celuloză, hârtie (9%); industrie alimentară (8,6%) etc.

În concluzie, se poate afirma că, în perioada 1993-1996, valoarea nominală a acţiunilor vândute de FPS a fost **supraevaluată** (valorizată), prin mecanismul negocierii şi al pieţei, cu 30%, adică cu 1064,1 miliarde lei.

O cercetare ştiinţifică riguroasă, la acest coeficient supraunitar de valorizare ar trebui să mai adauge printr-o metodă adecvată şi volumul investiţiilor la care s-au obligat investitorii, precum şi evaluările în perioada post-privatizare a angajamentelor de protecţie socială.

5.5.2. Valoarea de piaţă a acţiunilor vândute de FPS în anul 1996

Ca urmare a consolidării poziţiei sectorului privat în economie, a îmbunătăţirii experienţei în materie de privatizare şi a acordării unor facilităţi, în anul 1996 au fost privatizate peste 1200 de societăţi, valoarea acţiunilor vândute reprezentând 44% din totalul valoric al contractelor de vânzare-cumpărare, încheiate de FPS în întreaga-perioadă 1993-1996.

Ponderea valorii acţiunilor **vândute prin raport de evaluare** a fost de 99,6% în anul 1996 şi de respectiv 92,06% în perioada 1993-1996, ceea ce atestă că FPS, prin antrenarea unor firme de evaluare specializate, a recurs la strategia privatizării **"caz cu caz"** tocmai pentru a înlătura cât mai mult cu putinţă erori de evaluare a capitalului social la întreprinderile privatizate.

Vom redă în continuare tabelul nr. 25, similar, în conţinut, cu tabelul nr. 24, cu deosebirea că se referă la anul 1996.

Tabelul nr. 25 - Valoarea de piaţă (Vp) comparativ cu cea nominală (contabilă) - V_n a acţiunilor vândute de FPS, în anul 1996

	Valoarea medie de vânzare(de piaţă) pe acţiune (V_p) lei	Valoarea nominală (V_n) lei	Rap. (Vp/V_n) dintre val. de piaţă (V_p) şi valoarea nominală (V_n) conta-bilă	Structura proncentuală (%)	
				a valorii acţiunilor vândute	a forţei de muncă trecute în sect. privat
0	1	2	3	4	5
Total acţiuni vândute	35553	25000	1,42	100,0	100,0
din care:					
Resurse neferoase	40339	25000	1,61	0,1	0,1
Alte resurse	26062	25000	1,04	0,4	0,4
Metalurgie	47898	25000	1,91	0,4	0,4
Constr. maşini, prelucrare	26267	25000	1,07	4,8	6,6
Electronică, electrotehnică	34366	25000	1,37	6,3	5,2
Chimie	32119	25000	1,28	14,4	4,1
Materiale de construcţii	27119-	25000	1,08	1,5	2,8
Lemn, celuloză, hârtie	31769	25000	1,26	11,2	14,1
Sticlă, porţelan, faianţă	50385	25000	2,01	2,1	3,8
Confecţii.textile	30982	25000	1,24	6,5	17,6
Piele, blană, încălţăminte	32204	25000	1,29	1,4	4,3
Ind.alimentară	52813	25000	2,11	11,4	6,2
Alte industrii	43581	25000	1,56	1,4	1,3
Agricultură	29468	25000	1,19	5,2	3,8
Comunicaţii	26844	25000	1^07	0,0	0,3
Transp.auto	22005	25000	0,88	1,4	2,9
Transp. navale	37262	25000	1,49	0,6	0,6

	Valoarea medie de vânzare(de piaţă) pe acţiune (V_p) lei	Valoarea nominală (V_n) lei	Rap. (Vp/V_n) dintre val. de piaţă (V_p) şi valoarea nominală (V_n) conta-bilă	Structura proncentuală (%)	
				a valorii acţiunilor vândute	a forţei de muncă trecute în sect. privat
0	1	2	3	4	5
Construcţii	35578	25000	1,43	7,6	11,9
Informatică	53685	25000	2,11	0,1	0,1
Comerţ interior	51233	25000	2,16	6,6	3,3
Comerţ exterior	333988	25000	13,39	0,2	0,1
Cercet., proiect.	42013	25000	1,68"	0,5	0,7
Turism, alim. publică. agrement	48494	25000	1,94	8,9	1,4
Servicii	33882	25000	1,34	4,1	5,4
Aprov.construcţii	25445	25000	1,01	0,5	0,2
Gospod.comun.locat.	34235	25000	1,37	0,0	0,1
Alte activităţi	29526	25000	1,22	1,8	1,9
Metal, neferoasă	25528	25000	1,02	0,6	0,5

Sursa: *calcule* pe *baza datelor din evidenţa primară din FPS*

În anul 1996, privatizările realizate de FPS, potrivit datelor din tabelul nr. 25, relevă următoarele aspecte semnificative:

- valoarea totală de piaţa a acţiunilor vândute a fost cu 42% mai mare decât capitalul social (valoarea de inventar, contabilă) a societăţilor respective, ceea ce echivalează de fapt cu o **"supraevaluare",** prin metodele de evaluare şi mecanismele ofertei şi cererii pe piaţa emergentă de capital în România, de aproximativ **598 miliarde lei,** la nivelul anului 1996;
- cele mai mari valori de piaţă pe acţiune, comparativ cu valoarea nominală a acesteia de 25.000 lei, s-au obţinut la privatizările din sectoarele comerţ exterior (13,39 ori), industria alimentară (2,11), sticlă, porţelan, faianţă (2,01), turism, alimentaţie, agrement (1,94), cercetare, proiectare (1,68), metalurgie (1,61) etc;
- se observă că, cu mici excepţii, ordinea de atractivitate a sectoarelor, reflectată prin mărimea valorii de piaţă a acţiunilor, în anul 1996, a fost similară cu cea din întreaga perioadă 1993-1996.

Folosirea **metodelor licitaţiilor** pentru privatizare, realizată de FPS, îndeosebi în anul 1996, a contribuit la creşterea gradului de relevanţă a metodelor de piaţă, la determinarea preţului acţiunilor.

Astfel, la **licitaţiile cu plata în rate,** preţul mediu de adjudecare pentru o acţiune a fost de 39.643 lei, comparativ cu 26.075 lei preţ mediu de începere a licitaţiei şi 25.000 lei preţ nominal.

Raportul dintre preţul mediu de adjudecare şi cel de începere a licitaţiei evidenţiază o **tendinţă de creştere diferenţiată,** în funcţie de activitatea societăţilor, după cum urmează:

- construcţii de maşini 1,1 ori;
- metalurgie 1,31 ori;
- agricultură şi. industria alimentară 1,29 ori;
- turism şi comerţ 3,99 ori;
- industria chimică şi petrochimică 1,09 ori;
- materiale de construcţii, lemn, hârtie 1,15 ori;
- textile, pielărie 1,16 ori;
- administraţie locală şi transport 1,42 ori.

Licitaţiile cu plata integrală s-au caracterizat printr-un nivel al preţului mediu adjudecat de 37.472 lei pe acţiune (cu 5,7% mai mic decât la licitaţia cu plata în rate), faţă de 27.141 lei preţ de începere a licitaţiei.

Datorită lipsei de licitatori (investitori), din totalul de licitaţii organizate s-au adjudecat numai preţurile la 502 societăţi comerciale (61% din numărul total). Subliniem că, în cazul metodei de privatizare a licitaţiei cu sau fără selecţii, valoarea contabilă de inventar îşi pierde orice fel de relevanţă, capacitatea de a genera profit, *cash flow,* raportul dintre cerere şi ofertă pe piaţă fiind factorii care evaluează societatea prin stabilirea preţului cel mai mare, oferit pe acţiune.

Vânzarea societăţilor cu capital majoritar de stat prin FPS, indiferent de metoda de privatizare adoptata, a stârnit îndoieli, nemulţumiri şi proteste la o serie întreagă de grupuri de interese.

În primul rând, este vorba de cei care au câştigat licitaţiile sau selecţiile de ofertă. Din păcate, nu putea fi ales decât un singur câştigător. Desigur, o parte din ceilalţi ofertanţi s-au lansat în contestaţii, procese şi denigrări la adresa FPS, în marea majoritate a cazurilor fără să aibă dreptate.

În al doilea rând, cumpărătorii investitori reclamă că preţurile de vânzare practicate de FPS sunt extraordinar de mari şi nu corespund unor standarde internaţionale sau unor cerinţe de profitabilitate obişnuite. Printre aceştia se numără şi mulţi investitori care, fiind obişnuiţi: cu tehnica lobby-ului şi având acces la diferiţi demnitari, se plâng de "modul birocratic şi incorect" al desfăşurării negocierilor. De fapt, în realitate aceasta face parte din comportamentul firesc al cumpărătorului care întotdeauna se va lamenta de scumpirea preţurilor sau de preţul nejustificat de ridicat practicat de vânzători.

În al treilea rând, este vorba de o categorie de persoane, cu sau fără funcţii în spectrul decizional, care nu au făcut o dată o privatizare şi nici măcar n-au studiat livresc sau la faţa locului problema; dar care cu aplomb se

manifestă *en connais-seur,* considerând că ei ar putea derula mai repede şi mai bine, în fond fiind mânaţi, de interese personale.

În al patrulea rând, nemulţumiţbde privatizările prin FPS sunt şi cei care, indiferent de mărimea-funcţiei, a influenţei sau "propunerii" de mită, s-au trezit refuzaţi de către executivul sau membrii CA ai FPS în tentativa lor de aranjament neregulamentar al uneia sau alteia din privatizări.

Iată aşadar cel puţin patru categorii de nemulţumiţi cu putere de influenţă nefavorabil profesionalismului instituţiei FPS.

*

* *

După cum s-a văzut mai înainte piaţa de capital a FPS are particularităţile sale şi constituie un factor cu influenţe favorabile asupra impulsionării investiţiilor în economie şi a reducerii presiunii proceselor inflaţioniste.

Valorizarea acţiunilor vândute de FPS, cel puţin până în prezent a constituit o importantă sursă de încasări utilizate ulterior pentru restructurarea societăţilor cu capital majoritar de stat, în vederea pregătirii lor pentru privatizare.

5.5.3. Valoarea de piaţă a acţiunilor la Bursa de Valori Bucureşti (BVB)

Cotaţiile bursiere la societăţile incluse pe lista BVB în decursul-a mai mult de un an de activitate relevă o discrepanţă sensibilă între valoarea nominală de 25.000 lei pe acţiune şi valoarea de piaţă, tranzacţionata în sensul că aceasta de pe urmă este cu mult, mai redusă (tabelul nr. 26).

Tabelul nr. 26 - Preţul minim şi maxim în ultimul an al acţiunilor societăţilor tranzacţionate la BVB

Denumirea societăţii	Preţ[x)] mediu - lei -	%[xx)]	Preţul[x)] din ultimul an			
			maxim - lei -	%[xx)]	minim - lei -	%[xx)]
APSA SA	9000	36,0	20500	82,0	7000	28,0
ARTROM SA	2564	10;5	10550	42,2	1740	6,9
ASTRA VAGOANE SA	5000	20,0	7400	29,6	2250	9,0
AZOMURES SA	12714	50,8	25000	100,0	9500	38,0
CARNE ARAD SA	3500	14,0	15000	60,0	2500	11,2
COMELF SA	3516	14,0	12500	50,0	2350	9,4
CONDOR SA	4600	18,4	5800	23,2	3200	12,8
FORAJ SONDE SA	5806	23,2	12000	48,0	4500	18,0
IAIFO SA	2789	11,2	8900	35,6	1910	7,6
MOBILA ALFA SA	8250	33,0	19400	77,6	7500	30,0
NEPTUN SA	3872	15,5	7000	28,0	2500	10,0
SANEVIT SA	14190	56,8	71000	284,0	10000	40,0
UAMT SA	6600	26,4	21000	84,0	5800	23,2

[x)] lei pe *acţiune; [xx)] % faţă de valoarea nominală de 25.000 lei.*

Notă: *s-au folosit datele pentru anul 1996 în vederea asigurării comparabili taţii cu analizele anterior efectuate.*

Sursa: *Economistul, nr.815/1996, p.12.*

Reţine atenţia cotaţia acţiunilor la BVB prin următoarele constatări:

- la toate societăţile, preţul mediu pe acţiune este cu mult sub valoarea nominală de 25.000 lei, acesta reprezentând în cazul lAIFO SA doar 11,2%;
- exceptând SANEVITSA, **preţul maxim** pe acţiune în decurs de un an, la nici o societate nu a depăşit valoarea nominală de 25.000 lei, la majoritatea societăţilor reprezentând **sub 50%** din această valoare;
- preţul minim pe acţiune pe o perioadă de un an a înregistrat valori sub 10% din valoarea nominală de 25.000 lei la 4 societăţi şi respectiv sub 30% la un număr de 7 societăţi, ceea ce reprezintă un fenomen îngrijorător. Fenomenul este cu atât mai îngrijorător cu cât la bursă cotează societăţile cele mai rentabile şi cu cât rata inflaţiei este în continuă creştere.

În timp ce piaţa bursieră liberă a acţiunilor ia valori foarte mici, FPS a vândut un volum de acţiuni incomparabil mai mare şi la un preţ care a depăşit sensibil în medie preţul nominalul acţiunii.

La o primă abordare, acest "paradox" îşi poate găsi un set coerent de explicaţii, în virtutea căruia bursa de valori este sau ar trebui să fie un barometru al situaţiei economice din ţara respectivă, iar privatizarea nu este decât un mijloc şi nu un scop per se, de a îmbunătăţi starea economică a ţării şi nu de a o deteriora.

Remarcăm şi în acest caz că **valoarea nominală a unei acţiuni nu are practic nici o legătură cu evoluţia preţului de piaţă al acesteia care este în funcţie de perspectivele dezvoltării şi profitabilităţii firmelor care cotează la bursă.**

Din constatările noastre, intensificarea contribuţiei pieţei bursiere la revigorarea procesului investiţional presupune cotarea la bursă îndeosebi pe piaţa primară prin oferte publice iniţiale (OPI sau *iniţial public offerings),* care presupune apariţia de noi acţionari semnificativi pe piaţă mai ales manageri ai întreprinderilor, într-o primă etapă şi acţionari distincţi, în cea de-a doua etapă, când practic are loc o separare a proprietăţii de controlul acesteia

Piaţa secundară a capitalului, practicată în cadrul activităţii bursiere, nu pare să fie un factor prevalent generator de resurse investiţionale ci mai degrabă unul de concentrare a unui acţionariat foarte disipat.

Deocamdată piaţa bursieră este marcată de o serie de dezechilibre şi distorsiuni datorită faptului că; într-o proporţie de,93%, volumul total al tranzactiilor pe această piaţă a fost deţinut de numai 2 societăţi (la 20. ll. 97 - AZOMURES şi OLTCHIM). Restul celorlalte 18 societăţi de categoria a 2-a la tranzacţionare au avut o pondere foarte modestă.

5.5.4. Piaţa OTC (RASDAQ)

Piaţa OTC (RASDAQ) reprezintă o altă piaţă emergentă de capital în România, care funcţionează doar de câteva luni, dar care pare să fie ceva mai atractivă decât BVB, dacă avem în vedere numărul societăţilor listate care fac efectiv tranzacţii. Pe această piaţă sunt listate pentru tranzacţionare 2319 societăţi, privatizate prin procedura de masă (Legea nr.55/1995). Deocamdată numărul societăţilor care fac tranzacţii a oscilat între 250 şi 290, ceea ce practic semnifică numai 1 /10 din numărul total şi un volum modest al tranzacţiilor (6-7 mild.lei pe zi).

La această piaţă, prin intermediul sistemul RASDAQ, se vând şi se cumpără acţiuni ale micilor acţionari, foşti deţinători de titluri de privatizare, în valoare nominală de un milion lei, subscrise la societăţile comerciale sau la F.P.P.-uri.

Din calculele noastre, a rezultat că preţul mediu pe acţiune pe piaţa OTC a fost cu mult mai mic faţă de valoarea nominală a unei acţiuni de 1000 sau 25.000 lei. Astfel, la societăţi comerciale considerate eficiente, valoarea de piaţă, faţă de cea nominală, a fost, spre exemplu, în data de 20.11.1997, mai mică:

- de 3,6 ori la Dorobanţu-Ploieşti;
- de 3,8 ori la ARPECHIM-Piteşti;
- de 10 ori la VENUS-TM.

Prin mecanismele pieţei libere de capital, extrabursiere, are loc practic o diminuare, pe baza cererii şi ofertei, a valorii nominale, într-o proporţie extraordinar de mare (de la câteva ori la peste 10 ori).

Date comparative pentru tranzacţii efectuate în zilele de 19 şi 20 februarie 1997 (vezi tabelul nr. 27) relevă următoarele:

Tabelul nr. 27 - Particularităţi ale pieţei RASDAQ, privind societăţile tranzacţionate după valoarea acţiunilor

	19.02.'97		**20.02.'97**	
Total societăţi				
tranzacţionate	286	100	259	100
- Nr. societăţi al căror preţ mediu pe acţiune este sub 400 lei	104	36%	91	35,1%
- Valoarea totală a acţiunilor	6150657158	100	7004751333	100
- valoarea totală a acţiunilor societăţilor cu preţ mediu sub 400 lei/acţiune	324519482	5,2%	231061378	3.3
- Număr societăţi cu > 3 tranzacţii	74	25,9	76	29,4
- Număr societăţi cu < 3 tranzacţii	212	74,1	183	70,6

Sursa: *calculat pe baza datelor publicate în: Curierul naţional din 19 şi 20/02.1997.*

- la peste 1/3 din societăţile tranzacţionate s-a obţinut un preţ mediu pe acţiuni sub 400 lei (faţă de valoarea nominală de 1000 lei/acţiune), ajungându-se uneori chiar la suma modică de 50-60 lei/acţiune;
- cotaţiile inferioare sub 400 lei/acţiune au reprezentat o proporţie foarte redusă (3-5% în valoarea totală, a tranzacţiilor), ceea ce semnifică dezechilibre foarte importante între numărul societăţilor tranzacţionate şi valoarea totală a tranzacţiilor;
- caracterul distorsionat al pieţei extrabursiere este determinat şi de faptul că la 70-74% din numărul total de societăţi nu s-au efectuat decât 1 sau 2 tranzacţii, ceea ce sugerează:
  a. piaţă imperfectă, determinată de o ofertă foarte mare şi un număr extrem de mic de cumpărători;
  b. poziţia de cvasimonopol a cumpărătorilor în dictarea unui preţ subevaluat în achiziţionarea acţiunilor, în care ar putea interveni şi o înţelegere mascată între factorii implicaţi în ce priveşte-forţarea subevaluării preţului.

După părerea noastră, deocamdată piaţa OTC nu funcţionează în condiţii normale, motiv pentru care nici semnalele pe care le dă nu pot fi considerate relevante în totalitate, pentru punerea în mişcare a unor mecanisme de alocare eficientă a resurselor sau mobilizarea disponibilităţilor de capital din economie. Practic, piaţa OTC mijloceşte mai degrabă concentrarea de acţiuni în mâna managerilor sau a altor acţionari semnificativi, fără să contribuie la capitalizarea directă a societăţilor la care se tranzacţionează acţiunile.

Aceasta pentru simplul fapt că, de regulă, marea masă a micilor acţionari, care îşi vinde acţiunile la un preţ modic, nu investeşte sumele primite, ci mai degrabă le utilizează pentru satisfacerea unor nevoi urgente primare de consum, veniturile lor fiind erodate de o inflaţie galopantă, ca să nu, mai vorbim de cei care sunt şomeri şi trăiesc sub pragul minim de sărăcie.

Piaţa secundară a capitalului în România include în prezent o proporţie predominantă de tranzacţionări în vederea achiziţionării de către manageri sau alte persoane din afara societăţii a pachetului majoritar de acţiuni. Ea nu reprezintă un factor de capitalizare a societăţilor, ci mai degrabă se dezvoltă pe baza unor expectaţii speculative, caracteristice într-o proporţie mai mare sau mai mică oricărei activităţi pe piaţa capitalului.

Încă rămâne la nivel de deziderat funcţia de mobilizare şi alocare eficientă a capitalului prin intermediul pieţei valorilor mobiliare.

În sfârşit, subliniem şi faptul că, în pofida procesului inflaţionist, determinat de creşterea preţurilor la materii prime, combustibil, energie, alte produse şi servicii, preţul acţiunilor pe piaţa OTC rămâne în continuare la un nivel foarte scăzut. De aici se poate trage Concluzia unei legături slabe între

inflaţie şi cotaţiile de pe piaţa noastră de capital şi a unei lipse cronice de capital la investitori.

În legătură cu funcţionarea pieţei OTC, rămân încă nesoluţionate o serie de probleme de reglementare juridică printre care menţionăm şi pe aceea a acordului societăţilor (adică a celorlalţi acţionari) de a fi incluşi în mod automat pe lista de tranzacţionări a pieţei OTC, prin simplul efect al prevederilor Legii nr.55/1995, fără însă să se ţină seama de Legea nr.31/1990 a societăţilor comerciale în care se prevede expres că o asemenea includere trebuie să aibă aprobarea majorităţii membrilor A.G.A.

În ceea ce priveşte piaţa de capital legată de funcţionarea SIF-urilor şi a altor fonduri mutuale, deocamdată nu se pot trage unele concluzii relevante, datorită stadiului incipient al funcţionării acestora, cât şi atractivităţii mărimii dobânzilor la depozitele bancare (peste 80% în februarie 1997), comparativ cu rata profitului nu numai scăzută dar şi incertă la aceste societăţi.

Falimentul SAFI, de exemplu, a zdruncinat încrederea investitorilor în performanţele fondurilor mutuale sau a altor fonduri de investiţii.

6. DIRECŢII DE ELIMINARE A BLOCAJULUI INVESTIŢIONAL

Necesitatea eliminării sau cel puţin a diminuării blocajului investiţional este una din condiţiile esenţiale ale relansării economice. Totodată această necesitate este izvorâtă din nevoia înlăturării efectelor pe care acest blocaj le generează şi care se concretizează în principal în:

a) durata de execuţie a investiţiilor **extrem de mare,** mai ales în sectorul de stat, cu consecinţe negative generate de imobilizarea pe termene relativ lungi a unor importante resurse materiale şi financiare;
b) **eficienţa scăzută** a investiţiilor şi/sau ineficienta acestora cu repercusiuni directe asupra dinamicii nesatisfăcătoare a producţiei şi a produsului intern brut;
c) **lentorarea proceselor de restructurare** tehnologică, financiară şi a sistemului de proprietate pe ansamblul economiei;
d) existenţa unui volum însemnat de **investiţii neterminate.**

Analiza evoluţiei investiţiilor, a caracteristicilor lor în perioada de tranziţie ca şi a formelor de manifestare, a cauzelor şi factorilor determinanţi etc. ne dă posibilitatea formulării unor măsuri pentru eliminarea blocajului investitional.

Desigur, direcţiile de acţiune pentru eliminarea blocajului investitional, dată fiind dificultatea punerii lor în practică, trebuie avute în vedere pe orizonturi diferite de timp. Unele pot fi avute în vedere şi implementate imediat (deci pe orizont de timp scurt) şi ele cad în sarcina agenţilor economici înşişi, a sistemului financiar bancar, a autorităţilor centrale şi teritoriale etc, iar altele sunt măsuri care privesc un orizont de timp mediu şi lung.

În această secvenţă vom enumera în continuare, pe scurt, unele măsuri pentru stoparea şi pe cât posibil eliminarea blocajului investitional, bazându-ne pe rezultatele analizei efectuate.

6.1. Direcţii de eliminare a blocajului investitional pe termen scurt

6.1.1. Măsuri pentru agenţii economici

Necesitatea **reducerii** de către agenţii economici a **duratei de execuţie** a obiectivelor de investiţii. Este constatat faptul că, din motive obiective şi subiective, durata de executare a investiţiilor este în ţara noastră mult mai mare decât în ţările dezvoltate. Aceasta duce la imobilizarea de fonduri cu tot cortegiul de efecte negative asupra eficienţei investiţiei. Un exemplu concludent îl reprezintă construcţia centralei nucleare de la Cernavodă.

Necesitatea impulsionării eforturilor pentru **terminarea investiţiilor începute** care ar elimina dispersarea pe un front larg şi concentrarea mijloacelor de investiţii şi materiale pe obiective prioritare; eliminarea risipei şi scurtarea termenului de recuperare a investiţiei.

Creşterea ponderii maşinilor şi utilajelor în totalul fondurilor de investiţii care ar permite mărirea producţiei şi a productivităţii muncii şi scurtarea perioadei de execuţie a lucrărilor, înlăturarea muncii manuale etc.

Realizarea unei **politici de amortizare accelerată** la toate unităţile cu dinamici rapide de uzură fizică şi morală a maşinilor şi utilajelor, fapt ce ar permite recuperarea mai rapidă a fondurilor de investiţii şi utilizarea lor în obiective noi, procurarea de noi utilaje mai performante etc.

Folosirea mai bună a **timpului de lucru** în tot timpul anului şi cu deosebire în perioadele favorabile din punct de vedere climatic, la nevoie, cu plata suplimentară; chiar prelungirea timpului de lucru, săptămânal, ceea ce ar avea efecte favorabile asupra scurtării perioadei de executare a investiţiei.

6.1.2. Măsuri care privesc sistemul financiar-bancar

Fluidizarea decontărilor prin reducerea, duratelor efectuării plăţilor între agenţii economici: Am văzut mai înainte cu ce probleme serioase se confruntă agenţii economici din cauza întârzierii plăţilor.

Înlăturarea practicării unor **dobânzi exagerat de real pozitive** în comparaţie cu nivelul inflaţiei. Dobânzile ridicate reprezintă una din cauzele principale ale neapelării la credite de către agenţii economici şi deci lipsirea acestora de capitalul necesar pentru investiţii.

Aprobarea la timp a bugetului centralizat şi a bugetelor locale ar conduce la o folosire mai eficientă a fondurilor alocate pentru investiţii.

Interzicerea investiţiilor de capital **în fonduri şi/sau activităţi** cu pondere mare de risc şi speculative, (piaţa certificatelor de proprietate, anumite fonduri mutuale şi jocuri de întrajutorare) şi orientarea acestora spre activităţi productive.

6.1.3. Necesitatea stabilirii unor priorităţi în profil teritorial,

Necesitatea stabilirii unor priorităţi în profil teritorial pe ramuri şi domenii de activitate, sprijinite de stat, acordându-se o atenţie specială, prin pârghii economice, **investiţiilor cu caracter productiv** şi nu celor în servicii neproductive sau speculative, dincolo de anumite limite, corespunzător nevoilor reale ale perioadei de tranziţie. Aşa cum s-a arătat, în această perioadă, s-au dezvoltat foarte mult investiţiile în anumite ramuri ale serviciilor (bancare, comerciale etc.) care, chiar dacă nu depăşesc necesităţile efective ale etapei în care ne aflăm, reuşesc să intre în perimetrul degenerativ al activităţii speculative, nesănătoase financiar, în detrimentul investiţiilor productive.

6.2. Măsuri de eliminare a blocajului investiţional pe termen mediu şi lung

Întreaga analiză efectuată reclamă elaborarea unei **strategii investiţionale,** ca parte componentă a **strategiei relansării economiei naţionale în perioada până în anul 2004** din care cea a investiţiilor să fie subiacentă şi care să cuprindă distinct estimări privind:

- mijloacele investiţionale ale statului;
- mijloacele investiţionale ale agenţilor privaţi.

Măsuri pentru intensificarea aportului **cercetării dezvoltării** pe baza încurajării ramurilor purtătoare, generatoare şi promotoare ale progresului tehnic. Creşterea contribuţiei cercetării ştiinţifice proprii pentru crearea unor mijloace tehnice capabile să dezvolte activitatea în investiţii, prin stimularea morală şi materială a cercetării şi sporirea responsabilităţii acesteia în impulsionarea investiţiilor.

Măsuri pentru atragerea **investiţiilor directe de capital străin,** prin reducerea birocraţiei şi orientarea lor cu prioritate spre investiţii productive, viabile, nu spre domenii speculativ-efemere, potrivit intereselor economiei naţionale.

Facilităţi sporite pentru **importuri neconcurenţiale de maşini şi utilaje** atât pentru investitorii străini cât şi pentru cei români.

Stimularea efectuării de **construcţii-montaj în străinătate.**

Iniţierea unor **facilităţi pentru investitorii români** în domenii productive, diferenţiate în funcţie de volumul şi durata investiţiei. Stoparea investiţiilor în procese de "pseudoterţializare" a economiei; naţionale, care contribuie la folosirea ineficientă şi neproductivă a fondurilor. Toate acestea pot fi realizate numai pe baza creării unor condiţii speciale care ar trebui să stea în atenţia organelor de decizie ale ţării, printre care amintim:

- permanentizarea **macrostabilizării şi reducerea inflaţiei,** care ar constitui un stimul pentru investiţii pe termen mediu şi lung;
- iniţierea unui **fond de garantare a investiţiilor** pe termen lung;
- **descentralizarea investiţiilor prin creşterea gradului de implicare şi a capacităţii investiţionale a nivelurilor locale;**
- **stimularea economisirilor si a ratei înalte a acumulării,** în condiţii de eficienţă sporită şi de introducerea rapidă a unor tehnologii performante.

Fără îndoială, măsurile privind eliminarea blocajului investiţional sunt mult mai numeroase decât cele amintite succint în lucrarea de faţă. Din întreaga analiză efectuată în lucrare, pot fi reliefate şi alte direcţii de reducere sau eliminare a blocajului investiţional, care, coroborate în direcţiile de reducere a blocajului în celelalte activităţi economice, pot contribui la relansarea economiei româneşti.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 14/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

UN PLAN DE REFORMĂ PE BAZE CONCURENŢIALE A ÎNVĂŢĂMÂNTULUI SUPERIOR DIN ROMÂNIA

Lector univ. dr. Paul FUDULU
Facultatea de Ştiinţe Economice
Universitatea "Transilvania"
Braşov

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

I. PREZUMŢII ŞI OBIECTIVE.....383
II. CARENŢE ALE PREZENTULUI SISTEM DE ÎNVĂŢĂMÂNT SUPERIOR DIN ROMÂNIA.....384
III. CARACTERISTICILE "PRODUSULUI" UNIVERSITAR.....388
IV. EXTERNALITĂŢILE ŞI ALTE ARGUMENTE PENTRU SUBVENŢIONARE.....392
V. FACTORII DE PRODUCŢIE AI DOMENIULUI 397
VI. ALOCAREA EFICIENTĂ ŞI NECESITATEA PREŢURILOR PENTRU PRODUSUL UNIVERSITAR.....399
VII. ORGANIZAREA PRIVATĂ A ÎNVĂŢĂMÂNTULUI SUPERIOR CA STRUCTURĂ CONCURENŢIALĂ.....401
VIII. ORGANIZAREA PRIVATĂ CA STRUCTURĂ CONCURENŢIALĂ CU DIFERITE FORME DE SUBVENŢIONARE STATALĂ.....403
IX. ORGANIZARE PRIVATĂ CU PREŢURI FIXE ŞI SUBVENŢIONARE PRIN VOUCHERE 406
X. CONCLUZII.....407

I. PREZUMŢII ŞI OBIECTIVE

Prezentul studiu este efectuat din perspectiva teoriei economice constituţionale. adică *obiectivul fundamental al studiului este identificarea regulilor fundamentale de organizare a învăţământului superior care asigură eficienţa maximă a domeniului.* Obiectivul eficienţei maxime a domeniului impune următoarele precizări:

1. Învăţământul superior este modelat ca urmărind realizarea unui "produs" universitar compatibil cu obiectivul maximizării bogăţiei ca dimensiune absolută Vreau să spun că acest "produs final" nu cuprinde elemente de poziţie relativă cum ar fi: controlul sistemului de către un grup social interesat în poziţii dominante sau în puterea politică, formarea unui tip de personalitate umană compatibil cu o anumită ideologie, etc.

2. Toate evaluările care urmează vor fi făcute din perspectiva **individualismului** metodologic, adică vor pleca de la premisa că individul maximizator al propriei utilităţi este evaluatorul final sau suprem al oricărei acţiuni (de producţie sau de schimb) din domeniul învăţământului universitar. în consecinţă, fiecare **individ** decide în mod separat dacă este sau nu este consumator de produs **universitar** precum şi costul (preţul) pe care este dispus să-l acopere.

3. Studiul este perfect neutru faţă de **forma** concretă a produsului universitar într-un termen mai comun, conţinutul acestuia - iar această neutralitate. în cadrul naturii precizate anterior de dimensiune absolută, poate permite:

a) considerarea "produsului" universitar ca dat şi, în consecinţă, forma optimă de organizare va fi aceea care minimizează costul unitar

b) considerarea însăşi a identificării **formei** concrete a produsului universitar un aspect care se pretează la eficientizare şi. în acest, caz forma optimă de organizare trebuie să minimizeze şi costul de adaptare a "procesului de producţie" specific la cerinţele consumatorului, adică a consumatorilor de produs universitar. Consider că aceasta a doua cuprindere a studiului este nu numai mai completă, dar şi mai adecvată având în vedere dinamismul domeniului imprimat de dinamismul cerinţelor consumatorilor de produs universitar.

II. CARENŢE ALE PREZENTULUI SISTEM DE ÎNVĂŢĂMÂNT SUPERIOR DIN ROMÂNIA

Vom folosi în continuare termenul de ordine economică în sensul de ansamblu de reguli fundamentale de organizare economică sau din perspectiva eficienţei a unei societăţi.

O societate, pe ansamblul sau pe domenii, nu poate funcţiona cu mai multe ordini sociale in mod simultan. Forţa exemplului într-un context social dat este, astfel, practic inexistentă. Din această situaţie nu putem trage însă nici una din următoarele concluzii:

a. ordinea economică existentă este mai eficientă decât celelalte alternative posibile, dar inexistente;
b. din cadrul ordinelor economice posibile dar inexistente trebuie să existe in mod necesar una mai bună decât cea existentă.

Comparaţiile subordonate unei selecţii mai bune se pot face insă în alte două planuri:

1. comparaţii între ordinele economice diferite existente în comunităţi diferite, dar cu tipuri fundamentale de personalitate umană similare sau apropiate, adică în termenii anteriori cu acelaşi obiectiv al maximizării avuţiei ca dimensiune absolută;
2. compararea caracteristicilor "produselor", care, după ce au fost introduse prezumţiile anterioare, sunt singurele în măsură să explice diferenţele între ordinile economice ale diferitelor domenii (ne referim la prezenţa caracteristicilor de bun public sau privat şi la fenomenul eficienţei dimensionale).

Această a doua comparaţie se pretează la situaţia prezentă al României unde reforma pe criterii concurenţiale (efortul de a introduce structuri concurenţiale sau surogate constând în regularizarea domeniilor cu grade semnificative de monopolizare) vizează mai toate domeniile, dar există o inerţie totală în ce priveşte sistemul învăţământului superior. Principala cauză a acestei situaţii este percepţia mai generală, nu specific românească, a sistemului de învăţământ ca fiind un domeniu ce nu se pretează la calcule economice riguroase, iar această percepţie pare să fi fost prevalentă până relativ recent chiar şi în Europa occidentală. Familiarizarea crescândă cu teoria economică constituţională şi teoria economică a educaţiei (domenii ştiinţifice iniţiate şi dezvoltate covârşitor în SUA) începe însă să dea roade: reforma olandeză va fi urmată de reforme profunde şi în alte state europene. În prezentul studiu voi ignora experienţa diferitelor alte ţări (ca SUA sau Olanda) care dovedesc compatibilitatea domeniului cu organizarea pe baza structurilor concurenţiale şi mă voi concentra asupra caracteristicilor produsului universitar încercând să

identific eventualele aspecte care ar justifica *gradul înalt de organizare colectivistă* ce caracterizează sistemul de învăţământ superior din România în prezent.

Cu toate acestea nu pot să nu menţionez aspecte identificate personal care nu pot decât să indigneze şi care au şi generat o parte a motivaţiei pentru acest studiu. Este puţin probabil ca chiar şi în domeniul sau sectorul unde "piaţa este falimentară" organizarea statală sau colectivistă să poată genera atâtea absurdităţi în contextul unei societăţi care este aşezată solid pe criteriul eficienţei în termeni de avuţie. Aspectele de sfidare crasă a criteriilor de eficienţă sunt:

1. cadre didactice universitare remunerate la nivelul unei femei de serviciu sau portar din alte domenii de activitate, foarte frecvent chiar sub acest nivel, când competenţa universitară cere un efort intens şi continuu de pregătire (care într-o economie de piaţă se traduce în cheltuieli monetare proporţionale), incomparabil mai mare decât pentru profesiile alese drept termeni de comparaţie:
2. deşi nu sunt bani pentru cadrele didactice, ceea ce determină imposibilitatea unei selecţii adecvate pentru un domeniu al *excelenţei intelectuale* şi o deprofesionalizare a celor existenţi în domeniu prin angajarea suplimentară în alte activităţi, copiii miliardarilor primesc bursei!): mai exact primesc burse şi cei care nu au efectiv nevoie de burse şi care oricum ar deveni studenţi în teoria economică asemenea venituri excedentare peste ceea ce ar fi necesar pentru menţinerea unui individ într-o anumită activitate *suni asimilate rentelor,* iar o organizare eficientă nu este compatibilă cu existenţa rentelor. Am putea deci trage concluzia că bursele sunt în multe cazuri mai degrabă forme de suplimentare a veniturilor decât subvenţii care ar trebui să promoveze un domeniu:
3. studenţi la zi care sunt angajaţi cu normă întreagă, care sunt bursieri (!) şi care nu vin la universitate decât atunci când îşi iau bursele sau sunt organizate examene. In România s-a denaturat complet termenul de student la zi care semnifică de fapt *student de toata ziua, şi nu faptul că pentru ei cursurile sunt organizate ziua şi nu seara sau faptul că se poate lua şt hursă:*
4. deoarece bursele depind de notă şi nu sunt limitate riguros ca număr, s-a format un fel de cârdăşie între profesori şi studenţi privind acordarea unor note cât mai mari; într-un asemenea climat notarea adecvată (care ierarhizează riguros pregătirea studenţilor) şi stimulativă este o himeră;
5. deşi ani de-a rândul anumite specialităţi nu au avut candidaţi la nivelul numărului de locuri, iar pentru altele sunt solicitări între 4 şi 10 candidaţi pe ioc, ajustările au fost insignifiante dovedind o incapacitate crasă a sistemului de a se adapta *cerinţelor societăţii.*

Existenţa acestor discrepanţe a raportului candidaţi loc universitar dovedeşte alocarea resurselor altfel decât doreşte societatea precum şi incapacitatea acesteia de a controla prin mecanismele politice democratice acest sector. într-o ţară cu o industrie falită, în sistemul învăţământului superior de stat se pregătesc aproape la fel de mulţi ingineri ca şi înainte de '89, cu o deosebire agravantă: având în vedere selecţia precară (seamănă mai mult cu un fel de corupere a acceptării poziţiilor de studenţi) ei vor tî mult mai slab pregătiţi.

6. promovarea arbitrară şi discriminatorie a cadrelor didactice, cu influenţe decisive generate de vârstă sau relaţii personale, ceea ce a creat situaţii în măsură egală absurde şi ridicole (profesori şi conferenţiari care sunt ridiculizaţi de asistenţi sau chiar studenţi): ce firma bazată pe criterii de performanţă economică angajează personalii! pe poziţii profesionale ignorând competenţa angajaţilor şi plătindu-l astfel nerespectând ierarhia de performanţă.
7. alocare ridicolă a resurselor materiale în cadrul universităţilor;
   - secretarele lucrează cu computere 4.86, dar sălile de clasă nu au table corespunzătoare, nu sunt scaune pentru profesori sau uşile nu se închid;
   - nu sunt săli pentru anumite activităţi, dar anumite cadre didactice au cabinete de dimensiunea unei clase pentru o grupă de studenţi:
   - camerele in care se află birourile unor cadre de conducere sunt mai mari decât toate spaţiile alocate unei întregi catedre cu 15 cadre didactice sau mai mari decât multe săliţe în care sunt înghesuiţi la activităţi de seminalii sau cursuri câte 30 studenţi:
8. concursurile pentru posturile universitare sunt validate de colective din cadrul cărora fac parte cadre didactice cu pregătire mult inferioară candidatului şi chiar studenţi. Dosarul pentru un post de conferenţiar sau profesor este analizat de către un asistent, care de cele mai de multe ori nici nu are studii de specialitate în domeniul ştiinţific respectiv. Ce sunt aceste practici decât dovada dispreţului faţă de competenţă?
9. universităţile de stat sunt numite autonome când:
   - sunt finanţate aproape exclusiv de la buget, adică sunt dependente absolut în ce priveşte existenţa lor financiară;
   - ele nu sunt controlate în nici cea mai mică măsură de principalul beneficiar: studentul;
   - toate deciziile importante sunt centralizate sau controlate de minister: numărul posturilor didactice şi promovarea acestora, număra! de studenţi şi împărţirea locurilor pe facultăţi şi secţii etc.

În această situaţie *"autonomia"* a devenit un eufemism pentru un sistem în care determinarea responsabililor pentru absurdităţile semnalate anterior

este imposibilă: universităţile pot da vina pe minister, iar ministerul poate da vina pe universităţile "autonome" şi chipurile responsabile pentru tot ce este negativ. Nu cred că există un mod mai elegant de a crea confuzie în mintea celor care se confruntă în realitate cu anomaliile acestui domeniu.

Aş da aici ca exemplu recentul scanda! din complexul de cămine studenţeşti "Regie" din Bucureşti. Când lucrurile păreau că ies de sub control, ministrul învăţământului se deplasează în complex şi cu toate că deplasarea si reafirmă printre altele rolul de superadministrator al căminelor studenţeşti ţine tocmai la faţa locului să declare că nu trebuia să se deplaseze, deoarece există autonomie universitară. Şi pentru ca să se sublinieze şi mai pregnant himera autonomiei universitare în comunicatul televiziunii este cuprinsă informaţia conform căreia ministerul învăţământului pune la dispoziţie o anumită sumă pentru rezolvarea problemelor.

Îmi amintesc în acest context de im caz pe care Milton Friedman îl caracteriza drept o instituţionalizare a iresponsabilităţii. El se referea la iresponsabilitatea Sistemului Federal de Rezerve, care fără un criteriu de performanţă bine stabilit. îşi adjudeca toate succesele economice şi se considera nevinovat pentru toate eşecurile.

Nu vom analiza în acest studiu învăţământul superior din universităţile private din România aşa cum există acesta în prezent, deoarece el este în toate aspectele (număr şi calitatea studenţilor, numărul şi calitatea profesorilor, nivelul şi ierarhizarea salariilor etc.) sale un rezultat al existentei unui supradimensionat învăţământ de stat în cvasitotalitate subvenţionat

Orice bun subvenţionat este produs într-o cantitate mai mare decât cea care ar fi produsă într-un sistem fără subvenţii. Cum subvenţionarea prezentă încurajează performanţe cantitative, rezultatul este existenţa unui foarte mare număr de studenţi care nici nu-şi vor merita titlul de licenţiaţi la nivel superior şi existenta unui mare număr de cadre didactice slab pregătite. Performanţele slabe ale principalului factor de producţie al domeniului - profesorul - şi calitatea slabă a produsului final - capitalul uman universitar sau absolventul - sunt determinate atât de lipsa motivaţiei (mediul social nu este bazat pe competenţă) cât şi de insuficienţa veniturilor (profesorii se angajează în slujbe suplimentare sau se supraîncarcă cu norme didactice anulându-şi pur şi simplu timpul esenţial dedicat pregătirii individuale şi cercetării ştiinţifice.

Cine nu lucrează in domeniul învăţământului superior trebuie să afle un adevăr incontestabil: nu poate exista un bun profesor universitar care nu desfăşoară o susţinuta activitate de cercetare ştiinţifică; cadrul didactic universitar este prin definiţie un cercetător ştiinţific de elită pentru că el lucrează la altitudinea maximă a unei ştiinţe.

III. CARACTERISTICILE "PRODUSULUI" UNIVERSITAR

Voi încerca in continuare să depistez eventualele caracteristici ale produsului universitar care impun o organizare similară cu cea prezentă din România caracterizată prin organizare colectivistă şi subvenţionare cvasitotală a produsului universitar.

În cadrul teoriei economice constituţionale alternativele organizare privată şi organizare colectiva (proprietate şi administrare statală) nu sunt probleme de preferinţa, ci o problemă exclusivă de eficienţă: **este aleasă** acea **formă de organizare care într-un anumit domeniu** asigură **minimizarea** costurilor totale sau. sociale ale unei activităţi, adică suma costurilor private şi a costurilor externe Fiind dată tehnologia unui anumit produs, este optimă acea t'ormâ de organizare care minimizează costurile externe. Dai" atât organizarea privată cât şi organizarea colectivă ocazionează ele insele costuri: prima, costurile de tranzacţie, a doua. costurile de interdependenţă socială.

Noi am presupus anterior că prin activităţile sale individul generează doar costuri externe, dar la fel de importante şi de păgubitoare sunt şi veniturile externe. O organizare eficientă este. deci, aceea care minimizează atât costurile cât şi veniturile externe, adică ceea ce numim în general externalităţi Alternativa organizare privată-organizare colectivă se pune însă numai dacă acea activitate generează externalităţi. în acest context vom asimila şi fenomenul eficienţei dimensionale externalităţilor. deoarece el însuşi generează avantaje prin reducerea de cost pe care o antrenează, dar şi costuri externe potenţiale prin posibilitatea apariţiei monopolului natural. *Limita sau gradul organizăm colectiviste sau statale a domeniului învăţământului superior implică deci în prunul rând determinarea gradului in care produsul sau serviciul realizat generează externalităţi.* Şi *mai exact, trebuie să determinăm în ce măsură produsul universitar are caracter de bun public şi în ce măsură in cadrul activităţii de producţie specifice este prezent fenomenul eficienţei dimensionale crescătoare.*

Evident că posibilitatea şi eficienţa superioară a organizării private **a** învăţământului superior poate fi dovedită prin comparaţii între modurile de organizare a învăţământului superior în diferite state. Eficienţa mult mai mare a învăţământului superior din SUA (din perspectiva capacităţii acestuia de a întreţine un sistem foarte eficient în producerea de avuţie, dar şi din capacitatea de a crea personalităţi ştiinţifice şi rezultate ştiinţifice de excepţie) este furnizată de subvenţionarea limitată a acestuia în condiţiile în care produsul universitar şi factorii de producţie ai acestuia sunt comercializaţi în condiţii de piaţă De exemplu diferenţa marcantă dintre pregătirea profesorului universitar mediu din SUA şi Germania, atât în aprecierea americanilor cât şi a germanilor, se explică prin climatul concurenţial înalt în care îşi desfăşoară activitatea

profesorul american şi climatul de securitate exagerată şi lipsit complet de concurenţă din mediul universitar din Germania.

Produsul universitar. Până acum am folosit un termen generic pentru rezultatul învăţământului superior: *produsul universitar.* Determinarea însuşirilor de bun public precum şi a prezenţei fenomenului eficienţei dimensionale fac necesară o analiză mai precisă a acestuia. Consider că în cadrul învăţământului superior sunt generate trei componente de produs care trebuie evidenţiate separat:

/. *Serviciile universitare* propriu-zise. Ele constau din acele servicii care modelează pregătirea studentului în performanţa pregătirii superioare intenţionate: **cursuri, seminarii, laboratoare, examene.** Pot fi cuprinse aici însă şi lucrări de cercetare sau activităţi de consulting realizate de universităţi;

II. Serviciile universitare ***auxiliare,*** Ele constau în activităţile de administrare generală a desfăşurării activităţii universitare şi gestionării bunurilor materiale folosite în activitatea didactică propriu-zisă: **organizarea activităţii cadrelor didactice şi a studenţilor, admiterea noilor studenţi, întocmirea planurilor de învăţământ, a orariilor, achiziţionări de tehnică didactică şi de alte bunuri, activităţi de reparaţii şi întreţinere;**

III. *Capitalul uman universitar,* **adică totalitatea aptitudinilor profesionale dobândite de student la finele pregătirii universitare.** Deşi acesta este produsul ultim al domeniului învăţământului superior, evidenţierea lui doar ca o componentă a produsului universitar are mai multe raţiuni:

1. Cadrele didactice universitare nu generează în mod direct capital uman universitar, ci generează în mod direct mai mult o asistenţă sub forma serviciilor universitare;
2. Capitalul uman universitar se formează printr-un proces de asimilări şi transformări care se desfăşoară la nivelul studentului şi în care studentul este el însuşi un factor de producţie. Formarea deprinderilor pregătirii superioare presupune costuri şi procese specifice ocazionate la nivelul studentului;
3. Universităţile administrează şi pot fi proprietarul doar a! serviciilor universitare, în timp ce proprietarul capitalului uman devine simultan cu formarea lui studentul.

Caracterul de bun public al produsului universitar. După ce această detaliere a produsului universitar a fost făcută la un nivel de profunzime suficient pentru scopul acestui studiu, să examinăm în ce măsură aceste componente prezintă caracter de bun public, adică în ce măsură ele prezintă caracteristicile de *nonexhaustivitate* şi *noucxclusivitate.* Deoarece proprietatea de nonexhaustivitate se suprapune într-o mare măsură cu analiza fenomenului eficienţei dimensionale care va fi analizat ulterior ne vom concentra acum numai asupra proprietăţii de nonexclusivitate.

Serviciile universitare propriu-:ise şi auxiliare. Este evident că aceste servicii pot fi direcţionate cu uşurinţă de universităţi doar asupra indivizilor

agreaţi de acestea. Participarea la cursuri şi seminarii poate fi riguros controlată. Poate fi şi mai uşor controlată participarea la examene şi obţinerea certificatelor de competenţă - a diplomelor. La fel se poate întâmpla şi cu serviciile universitare concretizate în lucrări de cercetare sau activităţi de consulting. Beneficiarii acestora pot fi bine administraţi, iar scurgerile de rezultate spre cei nedoriţi (care nu participa la suportarea costului) pot fi în mod facil eliminate.

Capitalul uman universitar. Cei care obţin competenţa universitară pot să şi-o angajeze sub un strict control. Orice serviciu generat de un individ cu calificare universitară poate fi cu uşurinţă canalizat spre cel ce suporta costul acestuia. Medicul, profesorul, avocatul, inginerul, pot cu relativă uşurinţă sâ-şi administreze direcţionat competenţa, astfel încât să-i excludă din categoria beneficiarilor pe cei care refuză plata preţului ce ar putea fi convenit prin tranzacţie directă.

În concluzie: deoarece proprietarii serviciilor create în domeniul învăţământului superior - universităţile şi proprietarii capitalului uman universitar (absolvenţii) pot exclude cu uşurinţă pe cei pe care ei nu-i consideră beneficiari, în principiu pe cei care refuză să acopere preţul serviciilor, nu există nici o raţiune pentru ca societatea să acopere integral sau în diferite grade costul acestora prin subvenţionare. în acelaşi timp nu există nici o raţiune de eficienţă pentru interferarea statului într-un asemenea domeniu mai mult decât ca o terţă parte care impune angajamentele contractuale asumate de părţi. Chiar dacă nu excludem un minim de standardizare a serviciilor universitare şi capitalului uman universitar, intervenţia nemijlocită a statului în susţinerea financiară a acestor activităţi pe baza veniturilor atrase prin impozitare nu se justifică pe baze de eficienţă. Pot exista aceste practici pentru orice alte raţiuni, dar ele în mod evident diminuează performanţele în termeni de avuţie a societăţii respective. încă o dată, noi nu găsim că produsul universitar ar avea proprietatea de nonexclusivitate şi, în consecinţă, finanţarea publică a acestuia nu se justifică din acest punct de vedere.

Fenomenul eficienţei dimensionale în cadrul activităţii universitare

Eficienţa dimensională motivează intervenţia statală într-un grad semnificativ atunci când fenomenul este suficient de intens pentru a crea un grad de monopolizare periculos. Pentru a ne forma o imagine asupra gradului în care fenomenul este prezent la nivelul sistemului să abordam fenomenul la nivelul producţiei fiecărei componente a produsului universitar. *Producţia capitalului* uman universitar propriu-zis este complet lipsită de acest fenomen, deoarece am identificat această producţie ca desfăşurându-se la nivelul fiecărui student *Producţia serviciilor universitare* în care sunt implicate în mod direct cadrele didactice universitare nu se poate desfăşura eficient decât în grupuri de până la 100 studenţi (pentru cursuri) şi maxim 30 pentru seminarii şi laboratoare. Am putea chiar să afirmăm câ pentru aproape tot intervalul de

producţie al serviciilor universitare propriu-zise fiinţează mai degrabă fenomenul eficienţei dimensionale descrescătoare, iar dimensiunile anterioare sunt limite maxime admise Dinu *producţia serviciilor universitare auxiliare* poate prezenta fenomenul eficienţei dimensionale crescătoare pe intervale mai mari de producţie

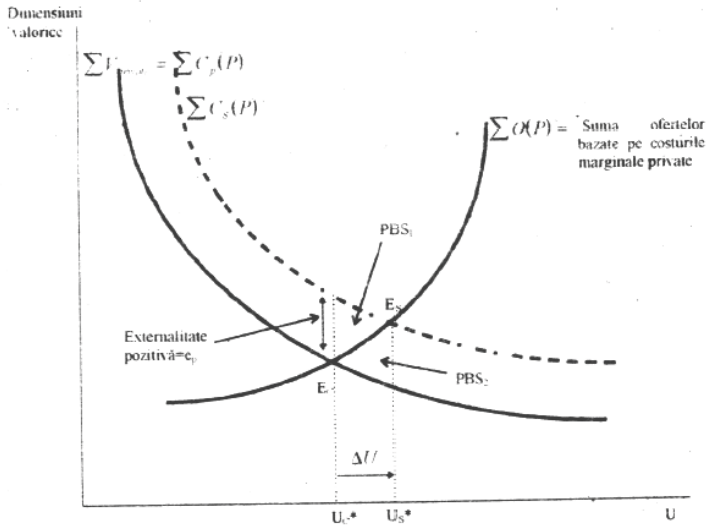
Pe ansamblul producţiilor celor trei componente ale produsului universitar fenomenul eficienţei dimensionale nu poate fi aşa de intens Incul la numărul studenţilor potenţiali din România acesta să permită formarea unor poziţii dominante suficient de periculoase încât să impună o supraveghere uluială strictă. Instituţiile universitare cu 100.1)00 de studenţi suni rare inclusiv in ţările occidentale, iar instituţiile universitare româneşti cu (ieste 10.000 studenţi sunt mai probabil rezultatul unor decizii politice intr-un context etanşi decât rezultatul unor calcule de dimensionare optimă.

Şi încă un avertisment: chiar şi in domeniile în care fenomenul eficienţei dimensionale crescătoare este prezent pentru întregul volum al cantităţii de echilibru, intervenita statala nu trebuie făcută de natura celei din România in care statul este proprietarul şi administratorul sectorului Statul trebuie în acest caz să se limiteze doar la regularizarea monopolului, care trebuie să rămână o instituţie privată. Ne-am propulsa altfel în situaţia hilară in care se află astăzi monopolurile de stat din România, când în mâna aceleiaşi persoane stau două pârghii cu consecinţe diametral opuse şi care îl solicită pe monopolist in grade evident diferite: pârghia dictării preţului şi a cantităţilor oferite pieţei şi pârghia eficientizării activităţii printr-o administrare corectă. Este evident că manipularea cantităţilor oferite si implicit a preţurilor este mult mai comodă decât eficientizarea monopolului.

IV. EXTERNALITĂŢILE ŞI ALTE ARGUMENTE PENTRU SUBVENŢIONARE

Subvenţionarea unei activităţi poate să fie determinată de existenţa eficienţei dimensionale crescătoare pe întreg intervalul de producţie sau de existenţa externalităţilor pozitive (vezi figura 1). În lipsa subvenţionării producţiile alese de producătorii care oferă pe diferite pieţe vor mai mici decât producţiile care maximizează bunăstarea socială a comunităţii (vezi figura 1).

Figura 1: Externalităţile şi dimensiunea producţiei. Cazul externalităţilor pozitive şi negative



Comentariu la figura 1: Prezenţa externalităţilor ar impune corijarea curbei cererii de produs universitar cu extemalitatea pozitivă unitară e^ şi. în consecinţă, deplasarea cantităţii de produs universitar (cantităţilor de componente ale produsului universitar) de la Ur* la Us* şi evitarea pierdem de bunăstare PBS, Lipsa extemalităulor şi simultan corijarea printr-o externalitate *t,* fictivă ar însemna un plus Af / de produs universitar şi o pierdere de bunăstare Generează învăţământul (în general) extemalităţi? Sunt evidente externalităţile unui învăţământ primar care să spunem alfabetizează (creează bazele comunicării eficiente) întreaga populaţie şi creează în acest fel condiţii indispensabile unui minim de articulare socială (cunoaşterea unor reguli comportamentale de bazai La un asemenea nivel am putea spune că învăţă-

mântul devine într-o mare măsură un bun comun sau un bun public: indivizii sunt la fel de interesaţi în pregătirea tuturor membrilor şi consimt să contribuie la acoperirea în comun a costurilor. *Atenţie, însă: acoperirea publică a costurilor învăţământului primar nu implică automat organizarea colectivistă a procesului de învăţământ.*

Ce se întâmplă la nivelul învăţământului superior? Care sunt externalităţile'[1] Harvey S. Rosen menţionează fără a adera la idee argumentul *efectului benefic asupra productivităţii unei societăţi,* Harvey S. Rosen -"Public Finance"- Richard D. Irwin, Inc., 1985/ *Externalitatea nu este însă definita prin natura efectului asupra celorlalţi agenţi, ci prin neacoperirea costului efectului benefic exterior sau prin imposibilitatea preţurilor de a recepta aceste efecte benefice exterioare. Ori aşa cum am arătat anterior toate componentele produsului universitar pot fi apreciate prin preţuri specifice pe baza evaluării lor marginale la beneficiar datorită proprietăţii de exclusivitate.* Un absolvent de învăţământ superior poate să conducă prin aportul sau la creşterea productivităţii. dar atât timp cât el este plătit în cadrul unei organizări de piaţă pe baza productivităţii sale marginale nu există nici o raţiune pentru *subvenţionare.* Altfel am ajunge la concluzia aberantă că orice factor de producţie care evident prin natura lui susţine sau suplimentează productivitatea muncii ar trebui subvenţionat

Fenomenele care par mai aproape de natura extenalităţilor sunt cele invocate de Weisbrod (vezi Bemard P. Herber - Modem Public Finance. Richard D. Irwin. Inc. Homewood, Illinois 60430, Third Edition, p 487): externalităţi pozitive care revin vecinilor şi colegilor celor cu studii superioare, precum şi societăţii. Deşi ele nu sunt menţionate în mod explicit, chiar şi în acest caz ne îndoim că este vorba cu adevărat de externalităţi. Trebuie să menţionăm că chiar şi dacă proximitatea faţă de cineva cu studii superioare poate genera anumite influenţe pozitive, faptul că acestea nu sunt receptate de sistemul de preţuri nu le transformă în externalităţi Definirea unui fenomen ca externalitate nu este legată în mod fundamental de formele monetare, ci existenţa lui este condiţionată de inexistenţa unei compensări indiferent în ce formă sunt acestea. Este foarte probabil ca eventualele efecte benefice generate de proximitatea cu un individ cu studii superioare să fie compensate de beneficiar nu în forme monetare ci printr-un comportament care îl avantajează pe cel cu studii superioare: amabilitate. respect, prestigiu, tratament favorabil în diferite circumstanţe, etc. Chiar şi admiţând că efectele menţionate iau forma unor extemalităţi, este greu de crezut că pur şi simplu pe baza acestor considerente în mod evident periferice compensarea sursei externalilăţilor menţionate ar trebui să ia forma acoperirii totale sau parţiale a cheltuielilor de dobândire a licenţelor aşa cum se întâmplă în România

Alte argumente:

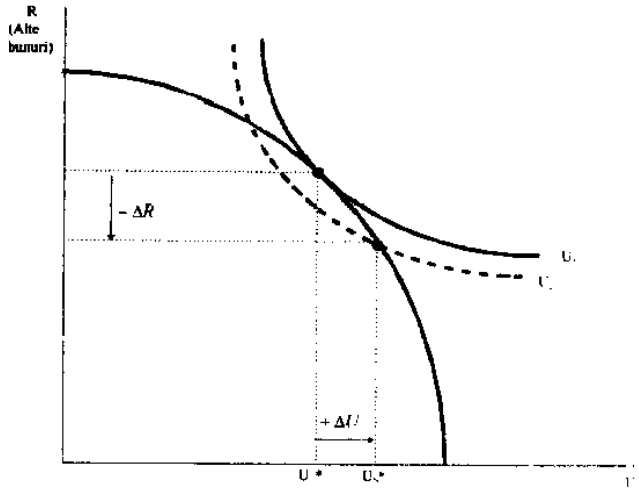
1. Fără subvenţionare numărul studenţilor ar scădea. Argumentul conform căruia fără subvenţionare numărul studenţilor şi implicit al celor cu pregătire superioară ar scădea este un adevăr care ar părea să aibă greutate deosebită în special în ţânle sărace cum ar fi. de exemplu. România. Cei mai mulţi studenţi ar

putea fi înspăimântaţi de ideea reformării învăţământului superior pe baze concurenţiale care ar atrage aşa cum susţine şi prezentul studiu plata cheltuielilor de instruire la nivel superior de către însuşi studentul prin taxe universitare percepute de universităţi Suntem însă în faţa a două mari erori:

Prima eroare: Argumentul scăderii capitalului uman sub forma competenţei universitare in situaţia în care acesta nu este subvenţionat nu este o particularitate a domeniului universitar ci este o regulă generala care vizează toate produsele. Este însă în măsură egală adevărat că subvenţionarea modifică decizia optimă a consumatorului generând pierdere de bunăstare prin supradimensionarea produsului subvenţionat. Dacă indivizii sau, în mod particular, românii ar cere în cazul lipsei subvenţionării învăţământului superior mai puţine cadre cu pregătire superioară ar face-o deoarece în condiţiile date acela este numărul optim care rezultă din calculul maximizator de avuţie (utilitate). În consecinţă, reducerea numărului de absolvenţi în condiţiile subvenţionării ar fi benefică şi nu o consecinţă nefericită. Nu cred că ar şoca ideea după care în România sunt în prezent prea mulţi absolvenţi de învăţământ superior, prea mulţi putând avea următoarele aspecte:

a) mulţi nu sunt ocupaţi efectiv la nivelul unei pregătiri superioare, executând activităţi care nu necesită cu adevărat studii superioare, *suntem deci în cazul unei subocupări:*
b) o mare parte a celor cu studii superioare ocupaţi în prezent sunt ocupaţi pe baza unei structuri false sau ineficiente a nevoii sociale, nevoie distorsionată din raţiuni politice (vezi figura 2).

Figura 2: Pierderea de utilitate generată prin supradimensionare

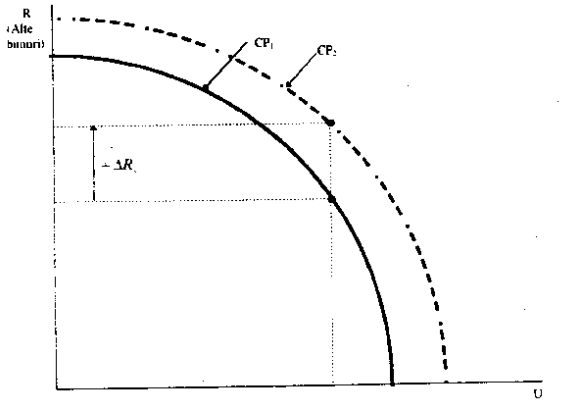


Comentariu la figura *2.* Mai mult nu înseamnă mai bine: alegerea U_s* (cantitatea de produs universitar) în condiţii de subvenţionare înseamnă deplasarea pe o curbă de indiferenţă mai joasă

A doua eroare imposibilitatea studenţilor români de a-şi plăti taxele universitare precum şi celelalte cheltuieli în contextul unei structuri universitare concurenţiale datorită situaţiei economice precare în care se află România constituie o a doua eroare care ar putea motiva nu numai opoziţia actualilor studenţi faţă de prezentul pian de reformare, dar şi al părinţilor sau elevilor care contemplă o viitoare pregătire superioară. Eroarea decurge din faptul că actualele resurse pe care le absoarbe învăţământul superior sunt modelate ca neaparţinând celor care le consumă. Cheltuielile pentru învăţământul superior sunt în mod evident alimentate prin taxe plătite de populaţia ţării - populaţia României - şi în cazul in care aceste resurse nu ar trebui să mai alimenteze consumul unui sector etatizat şi subvenţionat aproape în totalitate ele ar trebui să revină înapoi acestei populaţii Ar apărea astfel două consecinţe benefice:

Prima: administrarea resurselor alocate domeniului ar fi mult mai eficientă (în termeni mai tehnici ţara se confruntă în prezent cu un pachet ineficient de bunuri) şi inclusiv calculul de alocare însuşi ar fi bazat pe analize maximizatoare ale fiecărei familii şi individ în parte ieşind din sfera atât de ineficientă a deciziei politice şi evitând posibilitatea unei supradimensionări (vezi figura 3):

Figura 3: Administrarea ineficientă, pachetul ineficient şi pierderea de utilitate



Comentariu la figura 3: Eliminarea administrării ineficiente ne poate conduce la situaţia de a avea acelaşi produs universitar în contextul unei opulenţe generale mai mari Eliminarea ineficientei nu priveşte regimul subvenţiilor, ci mecanismul în contextul căruia subvenţiile şi toate celelalte resurse sunt

exploatate, *a doua:* cheltuielile de formare a capitalului uman sub forma competenţei universitare ar fi concentrate la nivelul celora care sunt de fapt proprietarii acestuia şi astfel justiţia socială ar fi substanţial îmbunătăţită:

(1) suportarea cheltuielilor pentru pregătire superioară ar fi făcută de cei care efectiv beneficiază direct de această pregătire - absolvenţii sau licenţiaţii; Atât timp cât pregătirea superioară a diferiţilor indivizi nu generează externalităţi pozitive asupra celorlalţi membri ai societăţii este un act de injustiţie şi de amplificare a inegalităţilor sociale să se impună altora suportarea acestor cheltuieli. De ce ar trebui o familie al cărui fiu a beneficiat de numai 8 ani de educaţie în învăţământul public să acopere cheltuielile de pregătire ale unui medie sau avocat pe care oricum îi plăteşte substanţial şi în condiţiile în care mascat sau făţiş se plăteşte preţul de piaţă?

(2) nu se mai discriminează între sectorul universităţilor publice şi în sectorul universităţilor private. Trebuie să avem în vedere că părinţii care suportă pregătirea fiilor lor în instituţii de învăţământ superior private sunt şi contribuabili la suportarea cheltuielilor acelora din universităţile de stat. în schimb, un aspect extrem de important, universităţile de stat intră cu adevărat în competiţie cu universităţile publice pe picior de egalitate.

Alte argumente:

2. Investiţiile în capitalul uman universitar sunt pe termen lung şi **nu** poate exista o piaţă a **creditelor deoarece nu se pot oferi garanţii.** în ce mă priveşte nu cred că lipsa posibilităţii de a oferi garanţii conduce la dificultăţi de creditare privată a celor care doresc să obţină studii superioare (dobânda poate foarte bine să includă prime de asigurare faţă de riscurile specifice), ci nai degrabă incertitudinea pe care o contemplă individul când decide pregătirea sa superioară. Intervenţia statală în domeniu, în acest caz nu are practic nici o consecinţă de creştere a eficienţei alocării, deoarece statul nu poate schimba natura domeniului Din perspectiva individului riscul poate fi diminuat, dar la nivel de comunitate şansa deciziilor corecte sau optime nu creşte (valoarea câştigului anticipat la nivel de societate nu se modifică).

În consecinţă, în lipsa unor subvenţii distorsionante se poate forma o piaţă a creditului pentru capitalul uman sub forma competenţei universitare, dar la rate superioare creditului pentru celelalte produse, diferenţa reflectând primele sporite de asigurare pe care le atrage natura acestei pieţe. Este deci mai probabil ca să nu existe o piaţă privată a creditului pentru acest domeniu datorită: (1) ratelor mai mare ale dobânzii care fac investiţiile în domeniu mai puţin rentabile şi (2) scăderii câştigului anticipat al capitalului uman universitar datorită creşterii ofertei prin subvenţionare.

V. FACTORII DE PRODUCŢIE AI DOMENIULUI

Fezabilitatea organizării optime în sistem concurenţial a învăţământului universitar depinde într-o mare măsură de posibilitatea ca atât produsele cât şi factorii de producţie ai domeniului să aibă caracteristici private, adică să poată fi schimbaţi pe pieţe, adică prin tranzacţii directe între părţi, tranzacţii în cursul cărora preţurile practicate să acopere integral costurile ocazionate *Mai exact, pentru că suntem* pe *pieţe ale factorilor preturile trebuie să reflecte productivitatea marginala a factorilor. Pentru pieţele produselor, preţurile trebuie sa reflecte evaluarea marginală în consum a beneficiarilor acestor produse.* Ambele aserţiuni trebuie angajate în studiul nostru cu atât mai mult cu cât chiar în interiorul sistemului universitar se obţin produse care sunt chiar pentru sistemul însuşi factorii de producţie (serviciile universitare şi serviciile universitare auxiliare sunt factorii de producţie pentru studentul angajat în producţia de capital uman universitar).

Care sunt factorii de producţie ai învăţământului universitar şi în ce măsură au ei caracter de bun public sau sunt oferiţi de pe poziţii dominante care impun intervenţia statală.

Pentru serviciile universitare identificăm următorii factori: cadrele didactice (care oferă competenţă universitară adecvată), personalul administrativ şi de conducere, elemente de capital fizic (clădiri, tehnică, energie). Pentru capitalul uman universitar putem prezenta ca faeton de producţie: serviciile universitare propriu-zise şi cele auxiliare, bunurile de consum pentru întreţinerea studentului (inclusiv locuinţa), manuale şi cărţi, energie umană de asimilare sau fixare a cunoştinţelor

Deoarece divizibilitatea şi evaluarea privată a factorilor menţionaţi anteriori nu poate fi pusă la îndoială, organizarea de pieţe pentru fiecare dintre ei este perfect posibilă, in fapt. cei mai mulţi dintre factorii enumeraţi sunt schimbaţi pe pieţe libere pentru alte sectoare de activitate, iar pentru cadrele didactice există pieţe organizate în alte state (SUA, de exemplu) in fond de ce un medic sau un avocat îşi poate schimba serviciile pe pieţe concurenţiale, iar acest pieţe ar trebui să excludă schimbul liber al aceloraşi servicii când cumpărătorul este o unitate de învăţământ superior?

Organizaţia statală poate oferi un factor de producţie, care nu-i justifică însă un rol mai mare decât al oricărui producător de factori: acest factor este climatul de securitate şi impunerea obligaţiilor contractuale asumate de părţi. Este adevărat ca acest factor impune o plată specială sub formă de impozite, dar acest rol nu justifică un grad sporit de intervenţie statală în învăţământul superior în comparaţie cu celelalte domenii organizate deja în sistem concurenţial.

Concluzia acestei succinte abordări din această parte a studiului este că pentru fiecare factor de producţie al învăţământului universitar pot fi organizate pieţe în cadrul cărora tranzacţiile sunt între părţi cu privire la bunuri private. Chiar şi în cazul prezenţei externalităţilor, tranzacţiile directe ar putea fi încă eficiente, dar noi nu am putut identifica externialităţi cu privire Sa factorii de producţie specifici domeniului.

Concluzia ultimelor două capitole ale studiului este că în domeniul învăţământului superior organizarea în structura concurenţei monopolistite sau a unei structuri apropiate acesteia este perfect posibilă, deoarece atât componentele produsului universitar cât şi factorii de producţie specifici ai domeniului nu prezintă aspecte de bun public: produsele au într-un grad înalt proprietatea de divizibilitate şi nu generează exterualităţi pozitive sau negative. Altfel exprimai, sistemul învăţământului superior poate fi organizat cu diferite grade de colectivizare sau intervenţie statală, peste cel presupus de funcţionarea normală a unei pieţe, dar aceste variante de organizare nu se justifică pe criterii de eficienţă, ci pe motivaţii de oricare altă natură.

VI. ALOCAREA EFICIENTĂ ŞI NECESITATEA PREŢURILOR PENTRU PRODUSUL UNIVERSITAR

În afară de faptul că pieţele cu structură a concurenţei perfecte sau monopolistice sunt o expresie a libertăţii individuale, ele întâmpină în cel mai înalt grad exigenţele de eficienţă: preţurile sunt situate la nivelul costurilor medii pe termen lung sau ia nivelul costurilor medii minime pe termen lung. Posibilităţile ideale de opţiune, determinate de numărul mare de actori coexistă cu posibilitatea alocării resurselor prin mecanismul preţurilor. Preţurile au în cadrul pieţelor cu .structuri concurenţiale *a funcţie informaţională şi alocaţională p*rin intermediul preţurilor consumatorul transmite producătorului informaţii cu privire la dinamica propriilor cerinţe şi tot cu ajutorul preţurilor producătorii îşi transmit între ei informaţii cu privire la performanţele funcţiilor lor de producţie: capacitatea de a practica pe termen lung preţuri mai mici semnalează descoperirea unor tehnologii mai eficiente, care trebuie imitate de producătorii care doresc să supravieţuiască Capacitatea preţurilor de a disipa informaţii extrem de utile şi de a forţa în aceiaşi timp actorii economici de a adopta decizii compatibile cu eficienţa nu a fost întrecută de nici un alt instrument. Acesta este de fapt principalul atuu al pieţelor libere în contrast cu organizaţiile colectiviste. *Din acest punct de vedere sistemul aciuai de învăţământ superior din România poate fi caracterizai cu fiind cel mai colectivist şi cel mai ineficient care poate fi conceput. Principala cauză este indubitabilă: nu există preţuri pentru serviciile universitare si nu există preţuri libere pentru cel mai important factor de producţie al domeniului - cadrul didactic universitar.* Consecinţele directe ale acestei situaţii sunt următoarele:

1. Studentul - principalul beneficiar al componentelor produsului universitar - nu poate influenţa direct nici cantitatea şi nici calitatea serviciilor universitare. Mai exact studentul nu poate răsplăti suplimentar pe producătorii serviciilor universitare de calitate pe care le apreciază mai mult şi nu poate penaliza universităţile care oferă servicii comparativ mai proaste.
2. Studentul nu poate influenta nemijlocit structura serviciilor universitare pe specializări. Acest obiectiv se poate realiza direct şi eficient tot prin preţuri; preţuri mai mari pentru ce doreşti mai mult şi preţuri mai mici pentru ce doreşti mai puţin. Ca şi în cazul anterior singura posibilitate pe care o are studentul de a influenţa sub aceste aspecte activitatea învăţământului superior într-un context colectivist constă în mecanismul extrem de ineficient (justificat numai în cazul bunurilor cu pregnant caracter public) al reprezentării politice, unde cel mai probabil obiectivele universitare vor pierde mult din prioritatea reală în contextul altor priorităţi mai zgomotos exprimate.

3. Salarizarea profesorilor nu se poate face în proporţie strictă cu performanţele lor profesionale. Ea este făcută după canoane uniformizatoare stabilite birocratic şi chiar şi încadrarea în aceste canoane este stabilită de birocraţi care sunt departe de a reflecta aprecierea principalului beneficiar - studentul. într-un asemenea cadru performanţa academică este grav destimulată şi chiar deprofesionalizată. Pentru cei care pot face comparaţii internaţionale există o clară diferenţă între performanţa medie a profesorilor din sistemele în care s-a organizat o piaţă liberă a profesorilor universitari şi sistemele în care salarizarea este stabilită birocratic şi după canoane stricte. (Vezi diferenţele dintre performanţele medii ale profesorilor din SUA şi cele ale profesorilor din ţările europene).

Eliminarea acestor neajunsuri se poate realiza prin practicarea de preţuri care în contextul unor pieţe organizate concurenţial vor realiza aceleaşi funcţii benefice ca şi pe celelalte pieţe. Aceste preţuri se vor forma pe baza cererii şi ofertei, ai căror purtători sunt diferiţi de la caz la caz. în consecinţă, este perfect posibil şi vor trebui să existe:

1. taxe universitare, adică preţuri încasate de universitari în calitate de ofertanţi (producători) ai serviciilor universitare şi, simultan, preţuri plătite de studenţi sau alte organizaţii inclusiv statale în calitate de solicitanţi (consumatori);
2. preţuri sau tarife pentru serviciile universitare oferite de universităţi, dai neavând specific universitar (cazare, masă), servicii care trebuie considerate parte integrantă a pieţei naţionale sau locale pentru aceste servicii. Nu ofertantul sau consumatorul trebuie să delimiteze o piaţă ci numai natura produsului;
3. salarii formate în contextul unor pieţe libere, prin negociere directă între universităţi şi cadrele didactice universitare. în acest fel, principalul factor de producţie din domeniu - profesoral universitar - va fi plătit pe baza productivităţi) sale marginale sau a aportului real la pregătirea studenţilor;
4. salarii formate în contextul unor pieţe libere, prin negociere directă intre posesorii capitalului uman universitar - absolvenţii învăţământului universitar - şi agenţii economici ai diferitelor alte domenii Aceste salarii sau preţuri vor avea funcţia de a transmite informaţii cu privire la dinamica şi structura nevoii de capital universitar noilor investitori în capital uman universitar sau solicitanţi ai serviciilor universitare: studenţii în devenire.

* * *

Vom analiza în următoarele capitole ale studiului, cu excepţia celui final de concluzii, posibilele forme de organizare a învăţământului superior în ordinea ierarhiei lor de eficienţă.

VII. ORGANIZAREA PRIVATĂ A ÎNVĂŢĂMÂNTULUI SUPERIOR CA STRUCTURĂ CONCURENŢIALĂ

Pentru specialistul în teorie economică generală ar trebui să precizez că folosesc termenul de structură concurenţială pentru a desemna o structură reală plasată undeva între vecinătatea concurenţei monopolistice şi a celei oligopolistice Datorita prezenţei într-o oarecare măsură a fenomenul eficienţei dimensionale, a importantei localizării în teritoriu a universităţilor şi a eventualelor particularităţi regionale, universităţile au posibilitatea de a controla într-o anumită măsură consumatorul student, dar într-o asemenea măsură care să justifice intervenţia statului mai mult decât acesta trebuie să se implice în funcţionarea unei pieţe cu un grad normal de libertate. *Practic o universitate poate cel mult să practice un exces de taxă peste costul serviciului universitar similar egal numai cu castul monetar al deplasărilor în teritoriu până la cea mai apropiată universitate similară (costul navetei) si evaluarea monetară a eventualelor accente regionale neagreate percepute drept costuri de către student.*

Funcţionarea acestui sistem pe care îl vom numi în continuare piaţa universitară ar presupune:

1. Organizarea întregii societăţi pe criterii concurenţiale şi in speţă organizarea de pieţe libere pentru capitalul uman universitar. Organizarea unui subsistem pe criterii concurenţiale sau de performanţă într-un mediu social unde performanţa este irelevantă este nu numai imposibilă ci este chiar fără sens. Purtătorii cererii pe piaţa universitară vor avea astfel posibilitatea de a culege în modul cel mai eficient informaţii pe baza cărora vor decide propria funcţie a cererii şi prin agregare funcţia cererii la nivel de piaţă;
2. Organizarea universităţilor ca producători de servicii universitare pe deplini autonomi Autonomia ar trebui garantată de proprietatea privată, individuală sau asociativă Universităţile vor dispune plenar de toate libertăţile unui producător de pe orice piaţa liberă: libertatea deciderii calităţii şi volumului serviciilor universitare (număr total de studenţi şi pe specializări), taxele solicitate, salariile profesorilor etc.;
3. Organizarea studenţilor şi ai celorlalţi beneficiari de servicii universitare (inclusiv diferite organizaţii statale) ca solicitanţi (purtători ai cererii) sau consumatori. Aceştia vor avea libertatea de a alege între orice universitate, acoperind integral costul serviciilor pe baza taxelor (tarife pentru serviciile de consulting sau contractele de cercetare) formate într-un regim de libertate deplină;

4. Taxele universitare se vor forma liber, exclusiv pe baza cererii şi ofertei de servicii universitare. într-un asemenea cadru diferenţele de taxe universitare vor reflecta calitatea serviciilor universitare, dacă excludem distorsiunile generate de poziţionarea teritorială şi particularităţile regionale;
5. Profesorii, pentru care va fi organizată o piaţă specială a competenţei universitare vor negocia liber salariile cu universităţile. Competiţia între ofertanţii pe această piaţă - profesorii - se va menţine prin statuarea libertăţii renegocierii periodice a salariilor şi a transferurilor periodice a acestora pe baza exclusiv a acordului dintre ei şi solicitanţii de competenţă universitară, adică universităţile.

Tranziţia: tranziţia la o formă pur privată de organizare a învăţământului superior ar trebui să se facă prin adoptarea unor sisteme de subvenţionare descrescătoare, ponderea de cost subvenţionată reducându-se în câteva trepte în acest fel s-ar crea pentru cei surprinşi de privatizare în calitate de studenţi care au anticipat o subvenţionare totală a studiilor lor aşa numita cortină a ignoranţei care le-ar permite acestora realizarea unor calcule pe termen mai lung.

Principalele avantaje ale structurii concurenţiale la nivelul pieţei universitare sunt:

1) în domeniul universitar intră într-o competiţie pe picior de egalitate cu celelalte domenii ale vieţii sociale in ce priveşte folosirea resurselor rare, a resurselor umane si materiale de care dispune societatea. Subvenţionarea unei celei mai mari părţi a costului produsului universitar a generat în mod cert o supradimensionare a domeniului, adică un număr mult mai mare de studenţi decât numărul optim in contextul societăţii româneşti prezente. În acelaşi timp lipsa unui regim concurenţial a generai consumarea unui volum mult mai mare de resurse pentru aceleaşi performanţe academice.

2) preţurile produsului universitar şi ale tuciurilor de producţie specifici domeniului - cel mai remarcabil preţul competenţei universitare sau profesorilor - vor reflecta evaluarea marginală a acestora la consumator si . in mod derivai, la producător ceea ce garantează eficienţă maximă:

3) ca in cazul tuturor factorilor de producţie, cererea pentru factorii de producţie ai domeniului va fi cererea derivată din cererea pentru produsul universitar şi va reflecta astfel orice modificare in evaluarea marginală realizată de consumator. În principal studentul plata profesorilor rigidă şi cel mai adesea fără respectarea diferenţelor şi chiar si a sensului ierarhiei de competenţa este eliminată;

4) decizia privind numărul total şi structura studenţilor pe specialităţi fia nivelul societăţii) va fi determinată exclusiv de piaţă, adică de nevoile societăţii exprimate direct şi nu mijlocit prin medierea organismelor politice - cel mai ineficient şi chiar pervertit sistem.

VIII. ORGANIZAREA PRIVATĂ CA STRUCTURĂ CONCURENŢIALĂ CU DIFERITE FORME DE SUBVENŢIONARE STATALĂ

Subvenţionarea în general. Subvenţionarea oricărui produs, deci şi a produsului universitar modifică coordonatele punctului de echilibru: pe piaţa respectivă se va aproviziona o cantitate mai mare de produs şi se vor percepe preţuri mai mici decât în cazul lipsei subvenţionării.

Motivarea subvenţionării. Deşi subvenţionarea alterează cadrul real de optimizare al individului, realizată la nivel constituţional, adică la un nivel de maximă generalitate subvenţionarea ar putea să fie justificată dacă abandonăm tipul pur de personalitate pe care l-am presupus noi la începutul acestui studiu într-un asemenea context este posibil ca printr-un *comportament coordonai* indivizii să depăşească opţiunile individuale in care sunt prezente obiectivele poziţiilor relative. Rivalităţile curente ar putea să pervertească (pervertire din perspectiva avuţiei) alocarea resurselor pe termen lung in consecinţă, ei pot decide împreună şi numai împreună ca domeniul universitar să beneficieze de nun multe resurse şi în acest fel subvenţionarea legiferată sau obligatorie şi nu doar voluntară se impune. Logica ar putea fi următoarea: **înţeleg ca investiţia în capital uman la cote mai mari este eficientă în termeni de avuţie, dar eu nu voi investi dacă nu investesc şi ceilalţi.** Subvenţionarea statală ar putea fi astfel singura formă de a putea investi mai mult în acest domeniu. Acesta ar putea fi explicaţia faptului că şi în cele mai liberale societăţi (SUA de exemplu) este practicată subvenţionarea.

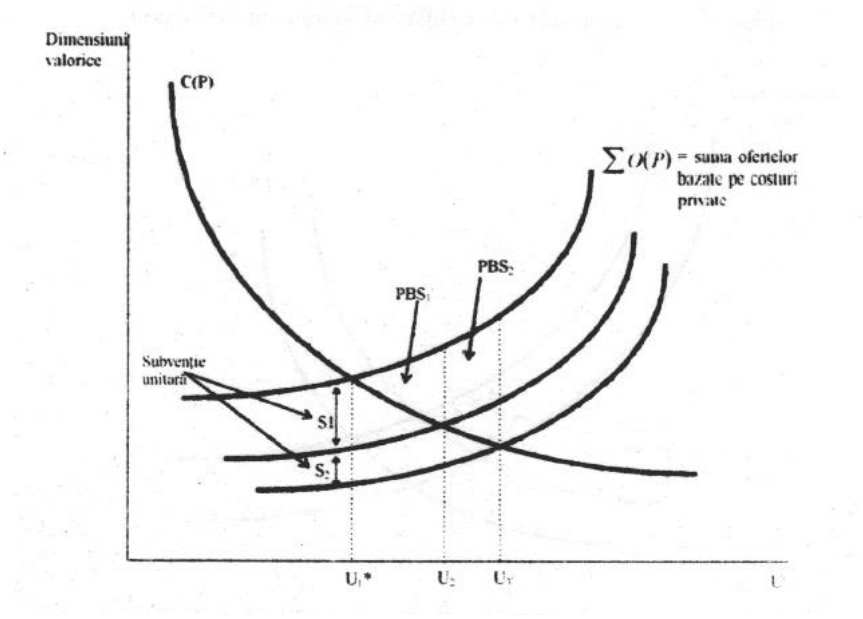
Subvenţionarea în sumă fixă şi subvenţionarea variabilă sau unitară a producătorilor de servicii universitare (instituţiile de învăţământ superior).

Atât timp cât subvenţionarea se face sub forma unei subvenţii unitare uniforme pentru toţi producătorii şi într-un context concurenţial nu este distrus stimulentul de a folosi eficient resursele şi nu se va altera structura în sensul încurajării arbitrare a anumitor producători. în acelaşi timp efectul de supradimensionare sau dilatare a cantităţii de echilibru şi de reducere a taxei de echilibru se produc întâi la producători şi apoi la nivelul pieţei.

Subvenţionarea în sumă fixă (fiecare universitate primeşte o subvenţie egală independent de mărimea sa nu are iniţial nici un efect asupra coordonatelor de echilibru la nivelul producătorilor dar modifică şi ea, ca şi subvenţionarea unitară, aceste coordonate la nivel de piaţă, deşi în alt mod. Modificările vor fi produse de stimularea intrărilor. într-un asemenea context, la nivelul producătorului scade doar costul mediu al produsului universitar şi deci pe termen scurt creşte profitul economic sau pur. Intrările vor conduce ia scăderea

preţului de echilibru, dar aceste intrări vor fi afectate discriminatoriu: vor fi încurajate şi în consecinţă vor tî afectate de concurenţa sporită doar universităţile de mai mici dimensiuni. Deoarece subvenţionarea este în sumă fixă sunt încurajate universităţile de dimensiune mică. Existenţa fenomenului eficienţei dimensionale va compensa însă într-o anumită măsură universităţile mari, astfel încât uniformizarea dimensională nu trebuie să apară (vezi figura 4).

Figura 4: Efectele subvenţionării la producător asupra variabilelor de echilibru ale pieţei universitare



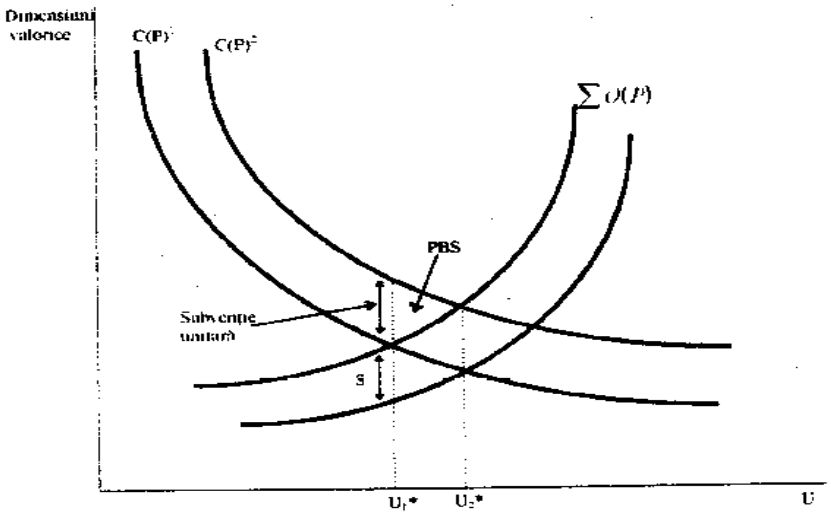
Comentariu la figura 4: Subvenţionarea universităţilor determină taxe universitare mai mici şi o cantitate mai mare de produs universitar (un număr mai mare de studenţi) Cu cât subvenţionarea este mai mare cu atât mai mare este pierderea de bunăstare

Subvenţionarea consumatorului de servicii universitare - studentul

Subvenţionarea unui anumit domeniu se poate realiza atât prin dirijarea de subvenţii câtre producător cât şi către consumator. Deoarece suntem în cazul subvenţionării unui produs sau a unei pieţe, subvenţionarea produsului universitar trebuie făcută în mod direcţional: suma monetară pe care o reprezintă subvenţia trebuie să poată fi cheltuită numai pentru cumpărarea de

servicii universitare Presupunând în plus că subvenţionăm orice consumator care din potenţial devine efectiv, subvenţionarea la consumator devine sub aspectul echilibrului pe piaţa concurenţială echivalentul subvenţiei la producător. Această tehnică de subvenţionare ar fi cel mai bine susţinută de *vouchere - să le spunem vouchere universitare* de care urmează să beneficieze studenţii. Deşi în acest caz tava universitară de echilibru este mai mare decât anterior, în cazul subvenţionării universităţilor, trebuie să remarcăm faptul că studentul plăteşte din venitul propriu la fel ca în cazul subvenţionării !a producător, iar universităţile acoperă un cost marginal egal cu cel anterior (vezi figura 5).

Figura 5: Subvenţionarea serviciilor universitare la consumator



Comentariu la figura 5: Subvenţionarea unitară la consumator are acelaşi efect asupra cantităţii de produs universitar de echilibru ca şi subvenţionarea la producător

IX. ORGANIZARE PRIVATĂ CU PREŢURI FIXE ŞI SUBVENŢIONARE PRIN VOUCHERE

Ar exista totuşi diferenţe marcante între subvenţionarea prin vouchere şi subvenţionarea la producător şi în ce context? Ar exista o diferenţă marcantă între aceste două moduri de subvenţionare în situaţia în care preţurile componentelor de produs universitar şi preţurile factorilor de producţie ai domeniului ar fi fixe. în aceste condiţii subvenţionarea ia producător (adică la nivelul universităţilor) ar elimina avantajul mic. dar posibil totuşi, pe care îl oferă subvenţionarea prin vouchere: consumatorul, adică studentul, ar putea să forţeze îmbunătăţirea structurii ofertanţilor, prin orientarea spre acei producători care ia aceleaşi preţuri sau taxe universitare ar oferi servicii universitare mai bune. *S-ar crea astfel condiţiile unui minim da competiţie între universităţi.* Am putea marca în acest context în ce ar consta diferenţa între un sistem bazat pe universităţile private şi un sistem al universităţilor publice, chiar şi în acest context, adică în situaţia subvenţionării prin vouchere şi a preţurilor fixe: un sistem universitar al universităţilor private ar fi o formă de administrare mult mai bună a resurselor, deoarece chiar în cadrul acestor restricţii dure, el oferă o autonomie mult mai mare, în clar contrast cu restricţiile de tot felul la care sunt supuse în chestiuni de administrare universităţile posedate public şi administrate în mod implacabil într-o mare măsură de către organisme centrale.

X. CONCLUZII

Prezentul studiu este realizat sub prezumţia că individul mediu este interesat în alegerea acelui sistem de învăţământ superior care este în cel mai înalt grad eficient în producerea de avuţie: atât sub aspectul folosirii cu maximă eficienţă a resurselor atrase în domeniu cât şi sub aspectul capacităţii de a răspunde cu maximă acurateţe la solicitările sistemului socio-economic în ansamblul lui în ce priveşte structura componentelor produsului universitar şi calitatea acestor componente;

Deşi studiul remarcă performanţele precare şi aspectele de absurd ale prezentului sistem de învăţământ superior din România în comparaţie cu alte sisteme din alte ţări precum şi în raport cu standardele de normalitate, el argumentează schimbarea nu prin compararea unor situaţii faptice, ci prin analiza caracteristicilor produsului universitar şi ale factorilor de producţie ai domeniului, singurele aspecte care ar putea justifica o organizare colectivistă chiar şi când obiectivul acceptat este maximizarea de avuţie. Sunt analizate, deci, cu rigoare posibilităţile existenţei externalităţilor pozitive sau negative în domeniu;

Componentele produsului universitar nu prezintă externalităţi pozitive sau, mai complet, ele nu au însuşiri de bun public şi, în consecinţă, subvenţionarea lui în contextul unei societăţi formate din indivizi interesaţi numai în avuţie nu este justificată. Studiul găseşte o posibilă explicaţie a subvenţionării învăţământului chiar şi în societăţile motivate cert într-o mare măsură de maximizarea avuţiei: diminuarea obiectivelor de poziţie relativă printr-un *comportament coordonat* sub forma subvenţionării statale, deci obligatorii pentru toţi contribuabilii. Chiar dacă se acceptă şi subvenţionarea integrală, acest lucru nu justifică prin el însuşi organizarea colectivistă;

În cadrul învăţământului superior nu poate exista fenomenul eficienţei dimensionale pentru un sector important ai cererii pieţei. Sunt găsite eronate şi alte argumente care ar pleda pentru subvenţionarea substanţială a învăţământului superior: argumentul scăderii numărului studenţilor şi al imposibilităţii existenţei unei pieţe libere a creditului pentru finanţarea studiilor universitare;

Forma ideală de organizare a învăţământului superior este organizarea privată în structura concurenţială prin care în prezentul studiu se înţelege o structură de piaţă situată undeva între structura concurenţei monopolistice şi structura oligopolistică. Avantajele sunt cele prezente în toate celelalte domenii organizate în acelaşi mod: alocare şi utilizare cu eficienţă maximă a resurselor. Taxele universitare precum şi celelalte preţuri ale componentelor de produs universitar sau ale factorilor de producţie ar asigura funcţiile informaţională şi alocaţională pe care nici un alt instrument sau organism nu le pot exercita mai bine. Organizarea privată ar asigura în acelaşi timp şi un plus de justiţie

socială, iar domeniul învăţământului universitar ar concura pentru resursele rare ale societăţii pe picior de egalitate cu celelalte domenii economico sociale:

Organizarea privată cu structură concurenţială şi subvenţionare este a doua formă de organizare în ierarhia eficienţei. Subvenţionarea unui sistem de universităţi private ar avea aceleaşi efecte asupra variabilelor de echilibru ale pieţei indiferent de forma de subvenţionare: la producător sau la consumator. Cu cât subvenţionarea este mai accentuată cu atât însă calculul maximizator al individului este mai distorsionat iar pierderea de bunăstare a societăţii este mai mare.

Există o diferenţă remarcabilă între subvenţionarea la producător şi la consumator în situaţia în care preţurile domeniului sunt fixe, în special taxele universitare. In timp ce subvenţionarea la consumator (student) prin vouchere universitare asigură o anumită competiţie între universităţi, subvenţionarea la producători (universităţi) nu oferă nici acest minim avantaj. In contextul organizării colectiviste chiar şi aceste avantaje minime ale subvenţionării la consumator prin vouchere universitare se diminuează;

Actuala formă de organizare a învăţământului superior din România este cea mai ineficientă formă de organizare care poate fi imaginată în termenii acestui studiu: *organizare colectivistă, proprietate publică, subvenţionare totală, la producător şi preţuri fixe.*

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 15/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

SĂRĂCIA. PREMISE, PERCEPŢIE ŞI CUANTIFICĂRI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

SĂRĂCIA - O ABORDARE TEORETICĂ 415
SĂRĂCIE "ABSOLUTĂ" ŞI SĂRĂCIE "RELATIVĂ" 417
PRAGURI DE SĂRĂCIE DETERMINATE ÎN FUNCŢIE DE NEVOILE FUNDAMENTALE 418
Metoda energiei nutritive 419
Metoda determinării părţii din buget destinate alimentaţiei 419
Elasticitatea venitului destinat cererii de produse alimentare 420
O segmentare a pragurilor în funcţie de grupe? 421
PRAGURI DE SĂRĂCIE RELATIVĂ 423
PRAGURI DE SĂRĂCIE SUBIECTIVĂ 425
DUBLUL PRAG DE SĂRĂCIE 426
SĂRĂCIA ŞI EXCLUZIUNEA SOCIALĂ ÎN ŢĂRILE EUROPENE DEZVOLTATE 427
TREI TIPURI DE RAPORT SOCIAL ÎN CEEA CE PRIVEŞTE SĂRĂCIA 428
Sărăcia integrată 428
Sărăcia marginală 428
Sărăcia descalificantă 429
RAPORTUL SOCIAL PRIVIND SĂRĂCIA ÎN FUNCŢIE DE ŢARĂ 430
Societăţi mediteraneene şi sărăcie integrată 430
Europa şi sărăcia marginală 430
FRANŢA, MAREA BRITANIE ŞI SĂRĂCIA DESCALIFICANTĂ 432

SĂRĂCIA - O ABORDARE TEORETICĂ[1]

O evaluare privind sărăcia presupune existenţa unui anumit nivel de trai predestinat şi bine definit, considerat drept "prag de sărăcie". Pentru ca o persoană să nu fie considerată "săracă" trebuie ca nivelul său de trai să atingă cel puţin acest prag. Este incontestabil că există niveluri de consum pentru anumite bunuri (alimente, îmbrăcăminte, locuinţă) care, dacă scad sub anumite limite, compromit supravieţuirea individului pe termen scurt. Dar nu este evident care sunt aceste niveluri pentru fiecare individ. în plus, în majoritatea societăţilor, inclusiv în cele mai sărace, noţiunea de "sărăcie" depăşeşte simplul cadru al minimului absolut necesar supravieţuirii. Există diferite praguri de sărăcie dar, în ceea ce priveşte nivelul lor, opiniile diferă.

Există o şcoală de gândire care respinge total utilizarea noţiunii de prag de sărăcie deoarece se consideră că nu este logic să se afirme că o persoană al cărei nivel de trai este cu puţin inferior unui anume "prag de sărăcie" specific se află într-o situaţie cu mult inferioară celei care se găseşte uşor deasupra aceluiaşi prag. Alţi specialişti afirmă însă că, din contră, utilizarea noţiunii este utilă în cazul când se iau anumite măsuri în privinţa sărăciei (în special măsuri care implică o discontinuitate în funcţie de diverse praguri de sărăcie). A admite că există praguri de sărăcie nu înseamnă decât a releva faptul că de la un anumit nivel de trai dat (poate chiar foarte ridicat), în comparaţiile cu privire la sărăcie nu ar trebui să aibă nici o importanţă câştigurile sau pierderile mici. Astfel, o pierdere de un dolar pentru un milionar n-ar trebui să aibă nici o influenţă în determinarea gradului său de sărăcie.

Metodele de determinare a pragurilor de sărăcie utilizate în practică sunt rareori formulate în termeni utilitarişti. în teorie, o astfel de abordare ar conduce la fixarea unui prag de utilitate de referinţă, care ar putea fi conceput ca un prag de sărăcie. în domeniul consumului nominal, pragul de sărăcie ar fi atunci punctul de acţiune al costurilor de consum (cheltuielile minime necesare pentru atingerea unui nivel de utilitate dat) care ar corespunde acestei utilităţi de referinţă[2]. Acest procedeu nu permite, totuşi, rezolvarea problemei fixării pragurilor de sărăcie deplasând-o doar dintr-un domeniu (cel al consumului) în altul (cel

---

[1] *Prezentul material reprezintă prelucrarea unui extras din Documentul de lucru al Băncii Mondiale publicat în februarie 1996 sub titlul "Comparaţii privind sărăcia. Concepte şi metode*

[2] *Vezi Van Praag şi Baye (1990).*

al utilităţii). Se poate aprecia că, privită prin prisma utilitarismului, noţiunea de sărăcie nu este suficient de bine definită.

Pentru a defini pragurile de sărăcie pot fi utilizate numeroase abordări neutilitariste. în continuare sunt prezentate unele comentarii şi principalele metode utilizate în practică?[1]

[1] *Pentru a fi studiate diferitele definiţii ale pragului de sărăcie pot fi consultaţi autorii Hagenaars şi van Praag (1985), Hagenaars şi de Vos (1988) şi Atkinson (1989, cap. 1).*

SĂRĂCIE "ABSOLUTĂ" ŞI SĂRĂCIE "RELATIVĂ"

Pentru unii specialişti, un "prag de sărăcie absolută" este un prag de sărăcie "de supravieţuire" deosebit de riguros. Această definiţie este totuşi prea restrictivă pentru a putea fi aplicabilă. Se apreciază ca fiind mai potrivită concepţia conform căreia **pragul de sărăcie absolută reprezintă un prag constant în ceea ce priveşte nivelul de trai,** unic pentru întreg domeniul în care se efectuează comparaţiile privind sărăcia; în schimb, **un prag de sărăcie relativă variază în interiorul acestui domeniu** şi creşte odată cu nivelul de trai mediu[1]. Comparaţiile privind sărăcia absolută vor clasa două persoane având acelaşi nivel de trai în aceeaşi categorie - "sărac" sau "nesărac" - indiferent de momentul sau locul considerat, sau dacă a fost sau nu aplicată o acţiune publică în cadrul domeniului. În acest fel, comparaţiile privind sărăcia absolută sunt coerente în sensul că persoane având aceeaşi situaţie materială sunt tratate la fel din toate punctele de vedere.

Faptul că în numeroase analize comparaţiile privind sărăcia nu sunt recunoscute ca fiind specifice în funcţie de domeniu, poate constitui o sursă de confuzii. De exemplu, când este cercetată sărăcia absolută în planul consumului la nivel mondial, pot fi invocate argumente foarte convingătoare pentru a fi reţinut acelaşi nivel al consumului real drept prag de sărăcie pentru toate ţările. Acest prag va fi probabil scăzut pentru o ţară bogată în cazul aprecierilor în funcţie de criteriile acestui prag, dar domeniul comparaţiilor privind sărăcia depăşeşte cu mult cadrul frontierelor naţionale. Dacă, în schimb, se fac eforturi pentru a se stabili un profil al sărăciei pentru o singură ţară, este important ca pragul de sărăcie absolută să fie adecvat ţării respective. Pentru a determina un prag de sărăcie absolută rezonabil trebuie să se înceapă prin a se specifica domeniul, apoi să se recunoască faptul că pragul se poate modifica dacă se modifică domeniul.

Coerenţa comparaţiilor în interiorul domeniului depinde de obiectivul acestor comparaţii. Dacă, de exemplu, acestea sunt întreprinse în scopul alocării de resurse anumitor regiuni sau ţări sărace, este absolut necesar ca ele să fie coerente. Proporţia populaţiei considerate sărace, conform estimărilor oficiale din SUA şi Indonezia, este aproximativ aceeaşi pentru cele două ţări (cca.15% către 1990). Dar astfel de comparaţii nu ar trebui să orienteze alocarea de ajutoare (şi din fericire nici nu s-a întâmplat aşa ceva). Indiferent de norma reţinută, nu se poate pune la îndoială faptul că repercusiunea sărăciei în planul consumului este mai puternică în Indonezia. Dacă, din contră, se urmăreşte să se determine ţara în care sărăcia are consecinţele cele mai puternice, pe baza unor criterii proprii fiecărei ţări, aceste estimări pot furniza indicaţii corecte.

---

[1] *Vezi Kilpatrik (1973), Hagenaars şi van Praag (1985) şi alţi autori.*

PRAGURI DE SĂRĂCIE DETERMINATE ÎN FUNCŢIE DE NEVOILE FUNDAMENTALE

Metoda cel mai curent folosită pentru a defini un prag de sărăcie începe prin a determina unele nevoi de bază ale consumului, apreciate ca pertinente în domeniul comparaţiilor privind sărăcia. Nevoia fundamentală cea mai importantă este exprimată prin cheltuielile alimentare necesare pentru asigurarea consumului de energie nutritivă recomandat. Urmează apoi cheltuielile pentru bunuri nealimentare.

Cea dintâi problemă constă în determinarea nevoilor de energie nutritivă. Acestea variază în funcţie de persoană şi de la o perioadă la alta pentru aceeaşi persoană[1]. Dieteticienii au estimat necesarul de energie nutritivă pentru menţinerea greutăţii unei persoane în stare de repaus, pentru a-i permite acesteia să transforme alimentele consumate (OMS, 1985) şi pentru desfăşurarea unor activităţi de diferite intensităţi. Trebuie deci formulată o ipoteză privind intensitatea diverselor activităţi atunci când se utilizează aceste estimări pentru calcularea unui prag de sărăcie. În economiile în curs de dezvoltare, este plauzibil ca persoanele cele mai sărace să aibă un deficit ponderal în comparaţie cu greutatea pe care ar fi avut-o dacă nu erau sărace şi, ca urmare, nivelul lor de activitate să fie redus datorită acestui deficit.

Componenta alimentară în fixarea pragului de sărăcie nu poate fi determinată doar pornindu-se de la nevoile nutriţionale deoarece pot exista numeroase combinaţii alimentare care pot asigura un consum de energie nutritivă dat. Pentru rezolvarea acestei probleme, se poate căuta combinaţia de alimente care minimizează costul de satisfacere a nevoilor de energie nutritivă la nivelurile date ale preţurilor. Desigur, trebuie să se ţină cont şi de obiceiurile alimentare tradiţionale. Obţinerea unui nivel de nutriţie satisfăcător cu costuri minime nu este singura motivaţie a comportamentului uman, chiar şi pentru majoritatea celor săraci.

Cea de a doua problemă vizează consumul de bunuri nealimentare. În acest domeniu, sunt rare cazurile când există date comparabile cu privire la preţurile bunurilor nealimentare şi serviciilor care pot fi utilizate pentru evaluarea acestei componente.

În practică sunt aplicate două metode principale pentru fixarea pragurilor de sărăcie şi anume: metoda energiei nutritive şi metoda determinării părţii din buget destinate alimentaţiei.

---

[1] *Pentru o analiză mai detaliată asupra consecinţelor variaţiilor nevoilor pentru evaluarea subnutriţiei şi sărăciei vezi Osmani (1987), Kakwani (1989) şi Dasgusta şi Ray (1990).*

Metoda energiei nutritive

Pentru început, această metodă fixează un număr de calorii de referinţă pentru consumul de energie nutritivă, apoi sunt determinate cheltuielile pentru consum sau nivelul venitului care permite unei persoane să-şi asigure acest consum[1]. Este posibil să se estimeze acest nivel efectuându-se o regresie a consumului de calorii în raport cu cheltuielile pentru consum sau cu venitul. în mod fundamental, pragul de sărăcie este definit ca nivel total al cheltuielilor pentru consum pe care îl poate atinge o persoană atunci când se hrăneşte în mod adecvat, în cadrul unei societăţi date. Dacă nivelul mediu de aport de energie nutritivă pentru un nivel al cheltuielilor de consum dat este o funcţie strict crescătoare a consumului şi dacă nevoia de energie nutritivă este un punct unic (fix), această definiţie produce un prag de sărăcie unic. Trebuie subliniat că această metodă ia automat în calcul consumul nealimentar, deoarece este avut în vedere nivelul cheltuielilor de consum totale prin care o persoană îşi satisface nevoile calorice.

În general această metodă nu permite să se stabilească un profil al sărăciei coerent, în sensul că pragurile de sărăcie pot fi diferite de la un grup la altul. De fapt, relaţia dintre consumul de energie nutritivă şi cheltuielile de consum nu este aceeaşi de la o regiune (sector, dată)-la alta. Ea variază în funcţie de gradul de bogăţie a populaţiei, nivelul său de activitate, preţurile relative, existenţa de bunuri publice şi alte variabile. Această metodă nu permite ca diferenţele să poată fi considerate ca interesante pentru comparaţiile privind sărăcia. Ca urmare, se poate ajunge la comparaţii lipsite de coerenţă: persoane apreciate ca având acelaşi nivel de trai, apreciere bazată pe consumul lor real total, sunt tratate în mod diferit. Este, de exemplu, foarte probabil ca familiile cele mai bogate să cumpere produse alimentare dintre cele mai scumpe; prin metoda energiei nutritive, aceasta înseamnă că pragul de sărăcie este fixat la un nivel mai ridicat în regiunile bogate. Deci comparaţiile privind sărăcia absolută dintre diferite sectoare, regiuni sau momente pot fi înşelătoare[2].

Metoda determinării părţii din buget destinate alimentaţiei

În cadrul acestei metode, se estimează mai întâi pentru fiecare subgrup costul unui număr de alimente care furnizează aportul de energie necesar. Apoi se împarte suma obţinută la partea din buget reprezentând suma cheltuielilor totale destinate alimentaţiei de către un grup de familii considerate ca probabil sărace, de exemplu primele 20% cele mai sărace familii din fiecare subgrup.

---

[1] *Vezi Osmani (1982) şi Greer şi Thorbecke (1986 a,b).*
[2] *Ravallion şi Bidani, 1994; Ravallion şi Sen, 1995*

Această metodă ridică probleme similare celor din metoda precedentă. Incoerenţele care se pot manifesta utilizând această metodă sunt determinate de diferenţele dintre nivelurile de consum real sau dintre veniturile medii înregistrate la subgrupe diferite sau în perioade diferite. Subgrupele pentru care aceste niveluri medii sunt mai ridicate consacră în general o parte mai mică din bugetul lor consumului, ceea ce determină necesitatea utilizării unui prag de sărăcie mai ridicat. Acest tip de incoerenţă se poate manifesta şi în cazul în care un anumit nivel de trai dat este considerat ca reflectând o stare de sărăcie într-o anumită regiune de exemplu, dar nu şi în alta. în lipsa unor informaţii mai precise, se pare că este recomandabil să se utilizeze aceeaşi proporţie din buget pentru întreg domeniul comparaţiilor privind sărăcia. De altfel, există metode mai bune care pot fi utilizate fără un efort suplimentar şi care se bazează pe modelele de regresie a părţii din buget destinată alimentaţiei.

Aspectul cel mai important al incoerenţelor potenţiale datorate celor două metode expuse mai sus decurge din faptul că divergenţele pot fi destul de importante pentru a modifica clasamentul diferitelor sectoare sau regiuni ale unei economii, realizat pe baza nivelurilor de sărăcie măsurată. Utilizarea unui profil al sărăciei incoerent poate fi de asemenea îngrijorătoare în cazul în care populaţia se poate deplasa între diferitele grupe considerate, ca de exemplu în cazul unui exod rural. 0 persoană îşi poate ameliora nivelul de trai părăsind o regiune pentru o alta, în timp ce sărăcia măsurată înregistrează o creştere.

Elasticitatea venitului destinat cererii de produse alimentare

Există şi alte metode pentru determinarea în practică a pragului de sărăcie. Astfel, Lipton (1983) a arătat că se poate utiliza nivelul venitului căruia îi corespunde o elasticitate a cererii de produse alimentare de bază în funcţie de venit egală cu unitatea, pentru a identifica persoanele "extrem de sărace". în practică, în ţările în curs de dezvoltare foarte sărace, nu supt-rare cazurile când elasticitatea cererii de produse alimentare de bază în funcţie de venit este aproape egală cu unu[1].

Acest prag de sărăcie poate fi justificat prin faptul că persoanele "extrem de sărace" nu numai că alocă o mare parte din veniturile proprii alimentaţiei, dar această parte nu scade atunci când venitul lor creşte într-o oarecare măsură. Unele probleme de coerenţă întâlnite anterior sunt valabile şi în cazul acestei metode. De regulă, pragul de sărăcie calculat după această metodă se deplasează şi în funcţie de alte variabile care sunt prezente în cadrul cererii de produse alimentare.

[1] *Vezi, de exemplu, rezultatele obţinute de Pitt (1983) pentru Bangladesh.*

Principalul mesaj care se desprinde din acest tip de raţionament este că nu trebuie determinat un prag de sărăcie unic ci, cel puţin un prag mai redus, ales în mod deliberat în aşa fel încât să reflecte condiţii de austeritate.

Dat fiind că toate aceste metode implică inevitabil şi un oarecare element de arbitrar, unii specialişti preferă să postuleze că "săracii sunt p% cei mai săraci dintr-o populaţie, la o dată şi într-un loc de referinţă. Interesul pentru o astfel de manieră de a se proceda nu este totdeauna evident deoarce nu are nici o consecinţă faptul că se alege p direct sau se alege un prag de sărăcie (sub care se găseşte p% din populaţie). Din contră, este mult mai important să se reţină nivelul consumului sau al venitului care corespunde acestui procent ca prag de sărăcie, pentru a efectua comparaţii. Această metodă nu permite efectuarea de comparaţii coerente decât dacă pragul de sărăcie rămâne fix, în raport cu indicatorul nivelului de trai, pe ansamblul domeniului în care se fac comparaţiile (cu toate că valoarea lui poate varia).

O segmentare a pragurilor în funcţie de grupe?

Problema care se ridică este aceea a consecinţelor în cazul în care indicatorul ales nu reflectă într-o manieră adecvată diferenţele fundamentale dintre nivelurile de trai. Se poate admite, în acest caz, adoptarea de praguri de sărăcie diferenţiate pentru diferite grupe. Acest mod de a proceda este considerat ca acceptabil chiar dacă problema constă, în acest caz, în a evalua nivelurile de trai şi nu în primul rând de a fixa un prag de sărăcie. Deoarece această problemă revine frecvent în cadrul discuţiilor consacrate pragurilor de sărăcie, în continuare sunt formulate comentarii cu privire la acest aspect.

Fundamentele teoretice adoptate pentru a măsura "bunăstarea" pot uneori să ghideze lucrările de cercetare aplicată. într-un plan conceptual, poate fi justificată utilizarea unui prag de sărăcie mai ridicat pentru zonele urbane decât pentru zonele rurale deoarece capacităţile necesare pentru atingerea mai multor obiective, cum ar fi participarea mai deplină la viaţa socială, sunt elemente de care ar trebui ţinut cont pentru a măsura nivelul de trai. Bunurile necesare pentru a avea aceste capacităţi sunt, în schimb, relative şi variază de la un loc la altul[1].

În scopul determinării efectelor pe care acest argument le-ar putea avea asupra fixării pragurilor de sărăcie, să presupunem că ne interesează două capacităţi importante: prima ne permite să fim suficient de bine hrăniţi pentru a fi sănătoşi şi a doua ne permite să participăm din plin la viaţa societăţii în care trăim. în ceea ce priveşte nevoile alimentare nu este dificil ca acestea să fie cuantificate, nivelul consumului alimentar nu diferă (să presupunem) în zonele urbane faţă de cele rurale.

[1] Vezi Sen (1983, 1985 a, b, 1987).

Acest aspect nu este însă valabil pentru componentele nealimentare ale pragului de sărăcie. Pentru a atinge acelaşi nivel de trai absolut, este necesară procurarea unor bunuri nealimentare într-un volum mai mare în zonele urbane. De exemplu, pentru a avea aceeaşi capacitate de a participa cu demnitate la viaţa unei societăţi urbane, este probabil necesar să se cheltuiască mai mult pentru îmbrăcăminte, locuinţă şi transporturi faţă de zonele rurale. Un astfel de argument conduce la folosirea cu precădere a metodei determinării părţii din buget destinate alimentaţiei. Dacă este analizată totuşi lista capacităţilor fundamentale nu mai apare ca evident faptul că pragul de sărăcie trebuie să fie mai ridicat pentru zonele urbane. De exemplu, dacă luăm în considerare necesitatea de a apela la un medic în caz de îmbolnăvire: costul prestaţiei este mult mai ridicat în zonele rurale.

Se apreciază că este foarte dificil să se aplice in practică toate aceste idei şi apare ca necesar să se recurgă la aprecieri subiective.

De regulă, cei care se ocupă de asemenea aprecieri trăiesc în mediul urban şi de aceea pot să nu fie întotdeauna cei mai în măsură judecători in materie. Faţă de aceste elemente incerte, poate că este preferabil să se construiască un profil sigur al sărăciei ca rezultat logic în raport cu consumul real de bunuri şi servicii, poate recurgându-se la indicatori distincţi (cum ar fi accesul la serviciile publice) pentru-a lua în calcul celelalte dimensiuni ale bunăstării care nu au fost apreciate în mod corespunzător.

PRAGURI DE SĂRĂCIE RELATIVĂ

Studiile consacrate ţărilor în curs de dezvoltare şi celor dezvoltate se remarcă prin aceea că primele pun accentul pe consideraţii privind sărăcia absolută, iar celelalte se interesează cu precădere de sărăcia relativă[1]. Unele dintre analizele consacrate ţărilor în curs de dezvoltare susţin că "sărăcia" este un fenomen în totalitate "relativ". **Metoda cel mai des folosită pentru determinarea unui prag de sărăcie relativă constă in fixarea acestuia la o proporţie dată de media aritmetică sau de mediana distribuţiei consumului sau a venitului.** De exemplu, numeroase studii utilizează un prag de sărăcie care corespunde la cca. 50% din mediana naţională, după cum a preconizat Fuchs (1967). Nu este deloc surprinzător că prin această metodă sunt realizate comparaţii foarte diferite de cele obţinute cu un prag de sărăcie fix.

Se pune problema dacă **există un motiv major ca să se utilizeze praguri de sărăcie corespunzând unei proporţii constante faţă de medie.** Este de notat că aproape toate dimensiunile sărăciei sunt omogene şi de grad zero între valorile mediei şi cele ale pragului de sărăcie. Se apreciază că o dublare, de exemplu, a tuturor veniturilor şi a pragului de sărăcie nu va antrena nici o modificare a dimensiunii sărăciei. Putem deci reprezenta sărăcia prin formula generală:

$$P = P(z/\mu, L)$$

unde z este pragul de sărăcie, μ este media de distribuţie de la care se măsoară sărăcia şi L reprezintă curba lui Lorentz a acestei distribuţii, care recapitulează toate informaţiile pertinente asupra inegalităţilor relative. Dacă pragul de sărăcie este fixat în aşa fel încât să corespundă unei proporţii constante a mediei, $z = \boldsymbol{k.\mu}$, unde k este o constanta dată, dimensiunea sărăciei ia forma P(k, L) şi depinde numai de curba lui Lorentz. Dacă toate veniturile cresc în aceeaşi proporţie, P(k, L) nu înregistrează nici o variaţie - nu se produce nici o modificare a inegalităţilor relative, în sensul că L nu se schimbă. Pragul de sărăcie creşte în acest caz cu acelaşi procent.

O parte a problemei care se pune aici decurge din ipoteza că pragul de sărăcie corespunde unei proporţii constante a mediei sau medianei. Specialiştii se întreabă dacă este plauzibil ca elasticitatea pragului de sărăcie in raport cu media sau mediana să fie egală cu unitatea. Pragurile de sărăcie stabilite pentru 36 de ţări în curs de dezvoltare şi industrializate, au fost analizate

---

[1] Există *excepţii de la regulă. Guvernul SUA, de exemplu, utilizează un prag de sărăcie absolută (Sawhill, 1988).*

pentru *Raportul asupra dezvoltării pe plan mondial în 1990* şi rezultatele obţinute au fost comparate cu nivelurile medii ale consumului particular din aceste ţări (Banca Mondială, 1990, Ravallion, Datt şi van de Walle, 1991). Dacă s-ar realiza un grafic cu rezultatele obţinute s-ar observa că elasticitatea pragului de sărăcie în raport cu consumul mediu creşte odată cu media. în punctul mediei în funcţie de mediile pe ţări elasticitatea este egală cu 0,66. în punctul care corespunde consumului mediu al Indiei, de exemplu, elasticitatea este mult mai scăzută (0,15) şi este doar 0,07 la nivelul consumului mediu al ţărilor celor mai sărace. în schimb, în cazul ţărilor puternic industrializate, elasticitatea este apropiată de 1. în acest mod s-ar putea stabili o limită inferioară acceptabilă pentru pragul de sărăcie absolută în vederea realizării de comparaţii privind sărăcia la scară mondială. Această limită ar consta în fixarea gradului de sărăcie la nivelul la care se presupune că acest prag există în ţările cele mai sărace (Ravallion, Datt şi van de Walle, 1991). Se obţine astfel un prag de ordinul a 23 $ PPC (paritate de putere de cumpărare) pentru o persoană pe lună.

În rezumat, această comparaţie între ţări relevă faptul că pragurile de* sărăcie reale au tendinţa să crească odată cu creşterea economică, creşterea fiind mai lentă în ţările cele mai sărace. Conceptul de "sărăcie absolută" - conform căruia pragul de sărăcie nu variază concomitent cu nivelul de trai global - pare pertinent pentru ţările cu venit scăzut, în timp ce, cel de "sărăcie relativă" pare mâi bine adaptat la ţările cu un venit ridicat. în plus, ipoteza proporţionalităţii, adeseori reţinută în studiile consacrate ţărilor dezvoltate, pare a fi adecvată pentru aceste ţări cu toate că dimensiunea astfel obţinută este foarte dificil de interpretat cu ajutorul conceptelor convenţionale de inegalitate şi de sărăcie.

PRAGURI DE SĂRĂCIE SUBIECTIVĂ

Această abordare recunoaşte în mod explicit că pragurile de sărăcie sunt rezultatul unor judecăţi fundamental subiective în ceea ce priveşte determinarea unui nivel de trai minim acceptabil de către populaţia unei societăţi date. Atât pentru indivizi cât. şi pentru ţări este valabilă tendinţa de a avea praguri de sărăcie diferite, în general cu atât mai ridicate cu cât aceştia sunt mai bogaţi. Această abordare se bazează în mod frecvent pe răspunsurile, furnizate în cadrul anchetelor, la întrebări cum ar fi: "Ce nivel consideraţi dvs. personal ca fiind minim absolut?" Răspunsul este în general o funcţie crescândă a venitului efectiv.

Această metodă (sau variante ale sale) a fost utilizată într-un număr de ţări europene (Hagenaars, 1987 a). Se pare că ea nu a fost niciodată folosită în cazul vreunei ţări în curs de dezvoltare.

Este evident că trebuie să se ştie ce sens normativ este mai bine să se dea comparaţiilor privind sărăcia, în cazul în care metoda utilizată este aplicată separat fiecărei situaţii care face obiectivul comparaţiilor. Ar trebui în orice caz ca în anchetele asupra familiilor, care vor fi realizate în viitor, să fie incluse întrebări asupra unui prag de sărăcie subiectivă.

DUBLUL PRAG DE SĂRĂCIE

Se apreciază că ar fi de dorit ca în cadrul fiecărei metode de determinare a pragului de sărăcie examinate mai sus, să se ia în considerare cel puţin două praguri de sărăcie. Aşa cum s-a arătat, pragul inferior poate fi interpretat ca un "prag de sărăcie extremă": comportamentul persoanelor ale căror cheltuieli pentru consum sunt inferioare acestui nivel conduce la concluzia că asupra acestor persoane planează un risc crescut de denutritie (Lipton, 1983, 1988).

De fapt, dat fiind natura arbitrară a procesului, se poate aprecia că ar trebui considerat un interval larg pentru distribuţia totală a consumului sau a venitului. Aceasta este ideea fundamentală pe care se bazează "abordarea dominanţei".

În fiecare situaţie care face obiectul comparaţiilor, să presupunem în două perioade diferite, ar trebui să se ia în consideraţie două praguri de sărăcie. Primul este constant în raport cu indicatorul nivelurilor de trai pentru cele două perioade, în timp ce al doilea este un prag de sărăcie relativă care ţine cont de toate modificările inerente intervenite în nivelul de trai global şi, pornind de la aceasta, ce înţelege societatea prin "sărăcie".

Astfel, este posibil ca pentru două perioade diferite să se efectueze comparaţii distincte privind modificările sărăciei absolute şi ale sărăciei relative.

Din: Problemes economiques, Franţa, nr.2508, 19 februarie 1997,pp.1-8.

SĂRĂCIA ŞI EXCLUZIUNEA SOCIALĂ ÎN ŢĂRILE EUROPENE DEZVOLTATE

Sub egida CERC - Association au apărut în luna decembrie 1996 lucrările prezentate în cadrul manifestării ştiinţifice "Sărăcia în Franţa astăzi. Forme multiple şi elemente comune" organizată în luna mai 1996. Textul de faţă reprezintă contribuţia lui Serge Paugman[1] publicată sub titlul "Formele sărăciei în străinătate".

Autorul apreciază că sub aspect instituţional, în fiecare societate există o reprezentare dominantă cu privire la sărăcie, care se traduce printr-un tratament specific al acesteia. în cadrul Comisiei Europene a fost înfiinţat un observator privind politicile de luptă contra excluderii sociale care pune în evidenţă extraordinara diversitate a experienţelor desprinse din lupta împotriva sărăciei. De asemenea, ei trebuie să pună în relaţie măsurile de combatere a sărăciei atât cu sistemul de reprezentare cât şi cu realităţile sociale şi politice.

Ceea ce trebuie înţeles este că sistemul de luptă împotriva sărăciei produce categorii specifice de săraci care determină reprezentările acestui fenomen şi categoriile de analiză existente. Astfel, în fiecare ţară există un raport social specific în ceea ce priveşte sărăcia. Acest raport social presupune existenţa a **două mari dimensiuni: o abordare macrosociala şi o abordare microsocială.** Abordarea macrosociala constă in studierea contextului instituţional şi a elementelor de morfologie socială. Analiza sociologică întreprinsă de autor are ca scop clarificarea raportului dintre abordarea macrosocială şi o dimensiune microsocială care constă în experienţele trăite de către populaţiile considerate ca sărace, în fiecare ţară comunitară. Ipoteza de la care porneşte autorul este că sensul experienţelor trăite este specific şi depinde, în mare parte, de contextul instituţional şi de cel macrosocial care au generat sărăcia.

---

[1] *CNRS-CREST.*

TREI TIPURI DE RAPORT SOCIAL ÎN CEEA CE PRIVEŞTE SĂRĂCIA

Autorul propune un model, de tip ideal, care să permită înţelegerea elementelor specifice ale raportului social privind sărăcia. în acest sens se disting trei tipuri de raport social şi anume: sărăcia integrată, sărăcia marginală şi sărăcia descalifi-cantă. Se încearcă, în continuare, analiza situaţiei din diferite ţări prin prisma acestei construcţii ideale a celor trei tipuri de raport social cu privire la sărăcie.

• Sărăcia integrată

Este un tip de sărăcie care trimite pe de o parte, în plan macrosocial, la condiţia socială a unei părţi importante a populaţiei. Se constată că dezbaterea socială in acest tip de societate nu este structurată în jurul existenţei specifice a unei categorii de săraci, ci în jurul problemei subdezvoltării economice, a subdezvoltării sociale şi a problemelor de ordin cultural, respectiv nivelul scăzut de cultură al acestor populaţii.

Din punct de vedere microsociologic se constată că persoanele sărace nu formează o subclasă ci un grup social larg. în acest tip de societate, deoarece grupul social al celor săraci este larg şi nu este etichetat ca un grup social al sărăciei în sens strict, persoanele sărace sunt intr-o mică măsură stigmatizate.

Acestea sunt societăţile unde se dezvoltă o economie paralelă. Economiştii utilizează termenul de şomaj ascuns pentru a descrie acest mod de reglementare a pieţei forţei de muncă.

Din punct de vedere al legăturilor sociale, element esenţial al morfologiei sociale, se constată că solidaritatea familială şi reţelele de ajutor particular sunt destul de solide. Se poate vorbi de o protecţie din partea apropiaţilor.

Caracterizând sistemul de protecţie socială al acestui tip de societate, se observă o slabă acoperire socială şi absenţa unui venit minim garantat.

• Sărăcia marginală

În cazul acestui tip de raportare socială la sărăcie se constată că, din punct de vedere al reprezentărilor colective şi al abordării macro-sociale, sărăcia este combătută. Se consideră că această luptă este necesară, dar, deoarece persoanele sărace nu constituie o parte importantă a populaţiei rămâne marginală.

Deoarece frecvenţa persoanelor sărace este mică, dezbaterea socială nu este axată în jurul acestui grup social, dar vizează probleme ca repartiţia beneficiilor, aspectul social al inegalităţilor (în domeniul muncii de exemplu).

În ceea ce priveşte abordarea la nivel social, respectiv sensul experienţelor resimţite, se constată că persoanele care au un statut social de săraci sunt puţin numeroase dar, în schimb, sunt puternic stigmatizate, fiind considerate cazuri sociale.

Aceste societăţi, se caracterizează printr-un şomaj redus, fiind în situaţia utilizării aproape depline a forţei de muncă. în ceea ce priveşte legăturile sociale, se observă o menţinere sau o diminuare progresivă a ajutorului provenit din solidaritatea familială. Dar, în acelaşi timp, este generalizat sistemul de protecţie socială şi există un venit minim garantat pentru cei mai afectaţi.

• Sărăcia descalificantă

Acesta este tipul de sărăcie care corespunde cel mai bine societăţii franceze. Aici se înregistrează o percepere colectivă a fenomenului calificat succesiv ca noua sărăcie, iar în prezent ca excludere, fenomen ce alimentează o teamă majoră în rândul populaţiei faţă de riscul excluderii. Tot mai multe persoane sunt susceptibile în acest context de a fi etichetate ca sărace sau ca excluse. Există însă o mare diversitate de situaţii şi de statute sociale.

În acest tip de societate, atunci când se face o astfel de raportare socială la sărăcie, se utilizează uneori termenul de **under-class,** care nu este operaţional în diversitatea situaţiilor, dar este des folosit în cadrul dezbaterilor sociale. Acest tip de raportare socială la sărăcie se manifestă în special în ţările unde şomajul este ridicat sau situaţiile profesionale sunt instabile, sau unde se constată dificultăţi majore de inserţie, în special în cazul. tinerilor.

Se constată de asemenea o slăbire a legăturilor sociale în special în cazul şomerilor şi al populaţiilor defavorizate. În compensaţie, se remarcă o creştere masivă a numărului celor care beneficiază de venit minim garantat şi de o dezvoltare aproape fără precedent a asistenţei acordat celor săraci.

RAPORTUL SOCIAL PRIVIND SĂRĂCIA ÎN FUNCŢIE DE ŢARĂ

• Societăţi mediteraneene şi sărăcie integrată

Sărăcia integrată este cea care corespunde cel mai bine situaţiei din **societăţile mediteraneene** din ţările din sudul Europei. Există desigur diferenţe, de exemplu când se analizează situaţia din Italia, când nu se ia în considerare întrega ţară, ci doar unele regiuni.

În aceste societăţi, unde sistemul de protecţie socială este foarte "clientelist", unde proporţia celor săraci este ridicată din punct de vedere monetar, se constată că toate lucrările sociologice conduc la concluzia existenţei unei stigmatizări foarte reduse a săracilor. Se insistă asupra modalităţilor de integrare a săracilor şi a şomerilor în reţele paralele şi asupra forţei solidarităţii familiale. Aceste aspecte dau un sens complet diferit sărăciei, sens care structurează de asemenea şi raportul social cu privire la sărăcie.

Responsabilii cu politica socială se sprijină pe această realitate şi pe sensul diferit pe care îl are sărăcia, pentru a acţiona şi mai ales pentru a continua să facă să funcţioneze sistemul social. în particular, apare ca foarte dificilă revenirea la sistemul "clientelist" de protecţie socială.

Faptul că o persoană săracă beneficiază de o asistenţă reprezintă într-un fel o formă de recunoaştere a unei integrări sociale într-un model clientelist.

• Europa şi sărăcia marginală

În ceea ce priveşte sărăcia marginală, s-ar putea crede că acest raport social cu privire la sărăcie a dispărut în Europa. Şi totuşi, această formă este prezentă, de exemplu în cazul **Germaniei,** cu toate că germanii sunt cei mai reticenţi în a recunoaşte existenţa sărăciei la ei în ţară. Astfel, Germania a refuzat să participe la cel de al IV-lea program european de luptă contra sărăciei. în Germania, marea majoritate a populaţiei consideră că în ţara lor nu mai există persoane sărace. Acest lucru este explicabil prin prisma istoriei Germaniei.

Pe de altă parte, în acest tip de ţară, nu există o dezbatere socială cu privire la sărăcie, aspect în mare parte legat de descentralizarea politicilor de acţiune socială. Sărăcia este tratată la un nivel extrem de local, ceea ce face mai dificilă o percepere globală a acestui fenomen. De altfel, atunci când se studiază funcţionarea sistemului de asistenţă, se remarcă faptul că abordarea este foarte individualizată, adică persoanele sărace sunt tratate luându-se fiecare caz în parte. în schimb, în Franţa, persoanele sărace sunt tratate pe categorii mari care sunt puse în relaţie cu abordarea sistemului general practicat în această ţară. Astfel, pentru a se evita tratarea fiecărui caz in parte,

se preferă să se facă aprecieri in funcţie de mari categorii administrative ceea ce conduce la o reprezentare globală mai puternică a acestui fenomen.

Ţările scandinave se încadrează de asemenea în acest tip de raport social în ceea ce priveşte sărăcia. Există specialişti care susţin că în aceste ţări există fenomenul sărăciei, în timp ce alţii susţin că nu există sau cel puţin rămâne un fenomen marginal. în **Elveţia,** ţară care nu face parte din Uniunea Europeană , dezbaterea acestui fenomen se realizează în acelaşi registru: "Există săraci la noi?". Acesta este titlul unei lucrări de cercetare care va fi finalizată în curând. Este adevărat că rata şomajului în Elveţia, în unele cantoane, este încă redusă.

Statisticienii încearcă să demonstreze că în Elveţia sărăcia există totuşi şi pentru aceasta ei fac referinţă la pragul de sărăcie care a fost adoptat la nivelul Comisiei Europene. Astfel, se constată că în această ţară există (cu variaţii mari între cantoane) un procent de 10-15% persoane care pot fi considerate sărace, dar această sărăcie rămâne invizibilă. Ca urmare, nu există nici o dezbatere la nivel naţional în privinţa sărăciei sau a excluderii.

FRANŢA, MAREA BRITANIE ŞI SĂRĂCIA DESCALIFICANTĂ

Printre ţările în care se manifestă sărăcia descalificantă pot fi citate, în ciuda diferenţelor existente, Franţa şi Marea Britanie. Chiar dacă problema socială este formulată în mod diferit în cele două ţări, este posibil ca situaţia în domeniul sărăciei să fie privită ca fiind asemănătoare. Trebuie subliniat că în aceste ţări problema sărăciei trimite la vechi dezbateri care au structurat reprezentările actuale şi modul de intervenţie cu privire la populaţiile apreciate ca defavorizate.

Britanicii au din secolul al XVI-lea de lă publicarea legilor elisabetane un sistem practic naţional de tratare a sărăciei. Abrogarea acestor legi şi tentativele de reformă a sistemului în scopul de a-l adapta la condiţiile create de revoluţia industrială, a alimentat în secolul al XIX-lea numeroase discuţii. Este uimitor să se constate asemănarea dintre acele discuţii şi dezbaterea actuală din această ţară pe tema respectivă. La rândul lor, francezii rămân la ideea unei datorii naţionale faţă de cei săraci. Originea acestui mod de gândire se află în secolul al XVIII-lea, în special la începutul revoluţiei franceze, când s-a pus pe primul plan obligaţia colectivităţii de a garanta mijloace de existenţă celor care sunt deopotrivă deposedaţi de resurse, de putere şi de statut social. Două secole mai târziu, votarea legii privind venitul minim de inserţie a constituit ocazia de a aplica din nou acest principiu de solidaritate naţională.

Din raţiuni istorice diferite, în Franţa şi în Marea Britanie această problemă face astăzi obiectul a numeroase discuţii, nu numai în rândul cercetătorilor, dar şi în cel al oamenilor politici, judecaţi de cele mai multe ori în funcţie de rezultatele obţinute în domeniul luptei contra "sărăciei" şi "excluderii".

Trebuie recunoscut faptul că relaţiile economice din cele două ţări sunt comparabile: o puternică degradare a pieţei ocupării forţei de muncă precum şi o creştere a gradului de nesiguranţă a forţei de muncă şi o accentuare a şomajului par a avea efecte sociale comparabile. Se observă în ambele ţări corelaţii strânse între precaritatea situaţiei privind locurile de muncă (locuri de muncă ameninţate, instabile, şomaj) şi nivelul de trai scăzut pe de o parte, iar pe de altă parte, nivelul scăzut al ajutorului privat, al celui primit în cadrul relaţiilor familiale şi al participării la viaţa asociativă. **Cu cât este mai mare distanta fată de situaţia ideală privind locurile de muncă stabile, cu atât sunt mai accentuate sărăcia economică şi în special sărăcia relaţională.**

Se cunoaşte de altfel că în ultimii ani în cele două ţări s-a înregistrat o creştere continuă a alocaţiilor pentru asigurarea unui venit minim. Procentul total al populaţiei dependente de un sistem de garanţie a resurselor era in

1993 de cea 10% în Franţa şi de 17,4% în Marea Britanie. **Segmente tot mai numeroase de populaţie,** inclusiv de tineri care nu au lucrat niciodată, **sunt împinse în sfera inactivităţii şi a celor care beneficiază de asistentă socială.** Numărul celor care ies din aceste sfere, beneficiare de asistenţă, se menţine scăzut şi, în tot cazul, net inferior faţă de cel al persoanelor care intră în aceste categorii.

Amploarea pe care o ia fenomenul respectiv în Franţa şi în Marea Britanie preocupă tot mai mult puterea publică, din motive financiare în primul rând, deoarece cheltuielile sociale sunt în creştere, dar şi din motive sociale. Se pune problema ce vor deveni toţi aceia care beneficiază de asistenţa socială cu care colectivitatea, şi în mod deosebit sfera muncii, nu ştie ce să facă.

Nu numai aparatul productiv îi respinge degradându-le astfel statutul social, dar prezenţa lor numeroasă afectează sistemul social în totalitatea sa ameninţându-i prin aceasta echilibrul.

Raportul social privind sărăcia şi excluderea urmează acelaşi proces, dar soluţiile preconizate diferă considerabil. Astfel, în Marea Britanie, sărăcia de natură 'extensivă nu se traduce printr-o creştere a ajutoarelor acordate. Din contră, se manifestă tendinţa de a diminua valoarea ajutorului *(Income Support)* pentru a determina persoanele respective să caute soluţii pentru a se intreţine singure. în acest context cresc şi mai mult inegalităţile dintre bogaţi şi săraci. Populaţiile defavorizate care depind de venitul minim garantat şi al căror statut social este deja degradat.sunt adeseori bănuite că profită de asistenţa socială. Dezbaterea socială se desfăşoară, ca şi în secolul al XlX-lea, în jurul posibilului efect pervers al ajutorului pentru săraci.

Se pare că imperativul care ghidează opţiunile politice este acela de a micşora cheltuielile sociale suportate de întreprinderi. Prin aceasta se urmăreşte susţinerea competitivităţii aparatului productiv, ceea ce trebuie să conducă la crearea de noi locuri de muncă, dându-se astfel posibilitatea celor "săraci" de a nu mai fi dependenţi de asistenţa socială, cu condiţia bineînţeles ca aceştia din urmă să fie motivaţi să lucreze. Este frapant să se constate că în Marea Britanie numeroase studii sunt consacrate mecanismelor prin care să se incite interesul pentru găsirea unui loc de muncă. Se consideră că trebuie elaborat un sistem de asistenţă care să încurajeze pe cei care la un moment dat caută în mod activ să găsească un loc de muncă. Se apreciază că în special conservatorii abordează problema acelor *under-class,* iar concluzia este că doar politicile de incitare pot ameliora situaţia celor săraci.

În **Franţa,** problema sărăciei este abordată pornindu-se de la o reprezentare generală privind mecanismele de solidaritate naţională. Ideea este că societatea în ansamblul său a devenit mai fragilă. Discuţiile asupra excluderii traduc o angoasă colectivă în faţa riscului de a pierde locul de muncă şi avantajele sociale. Responsabilii politici sau cei însărcinaţi cu realizarea de acţiuni sociale avansează rar ideea că "săracii" profită de siste-

mul social şi că ar trebui micşorate ajutoarele pentru a determina persoanele respective să-şi caute un loc de muncă, cum se întâmplă în Marea Britanie. Ideea cel mai des întâlnită este că trebuie să crească cheltuielile sociale în numele solidarităţii. Persoanele considerate sărace se simt totuşi puternic devalorizate, în special la începutul procesului de descalificare socială. Pentru majoritatea dintre ele, referinţa la un model de integrare prin găsirea unui loc de muncă este interiorizată.

Autorul subliniază faptul că pentru a analiza sărăcia la scară europeană, trebuie, pe de o parte, să nu fie analizată doar prin dimensiunea ei din punct de vedere monetar, ci această dimensiune să fie îmbogăţită prin indicatori nemonetari; pe de altă parte, se apreciază că ar trebui să se ţină cont de diferitele politici sociale aplicate în fiecare ţară din Comunitatea Europeană, inclusiv în Elveţia. De asemenea, să se ia in considerare faptul că sensul conceptului de sărăcie este diferit atât la nivelul individului cât şi la nivelul societăţii în ansamblu.

Din: Problemes economiques, Franţa, nr.2508, 19 februarie 1997, pp.8-11.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 16-17-18/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

SISTEMUL DE INTEGRARE, PE PRODUS, A CEREALELOR PANIFICABILE

• Starea actuală a pieţei şi a filierei cerealelor panificabile •

Angela POPESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1. STAREA ACTUALĂ A PIEŢEI CEREALELOR PANIFICABILE ŞI A PRODUSELOR DE PANIFICAŢIE 441
1.1. Cererea şi oferta de grâu şi produse de panificaţie - coordonate de bază ale securităţii alimentare în România 441
1.2. Consumul uman de cereale (în echivalent făină) în România în anii 1989-1995 446
1.3. Evoluţia preţurilor medii la cereale, grâu şi la principalele produse de panificaţie (1989-1995) 447
Capitolul 2 - FILIERA GRÂULUI: PRODUCŢIE-PRELUCRARE - DISTRIBUŢIE - MECANISME DE REGLARE 450
2.1. Filiera inputurilor de bunuri şi servicii pentru agricultură 450
2.2.Resursele de producţie din filiera grâu - produse de panificaţie 453
2.3. Producţia de grâu, făină, pâine, paste făinoase şi specialităţi de patiserie 457
2.4. Distribuţia pe filiera cerealelor de panificaţie 457
2.5. Subvenţii, impozite, taxe, dobânzi 469
2.5.1. Subvenţiile la producător şi subvenţiile la consumator 469
2.5.2. Impozitele pe filiera cerealelor de panificaţie 475
2.5.3. Taxa pe valoarea adăugată 477
2.5.4. Dobânzile bancare plătite pe filiera produselor de panificaţie 479
2.6.Costul, preţul, profitul înregistrat de produsele din filieră 480
2.7.Valoarea adăugată pe filiera cerealelor panificabile 484
BIBLIOGRAFIE 503

CAPITOLUL 1. STAREA ACTUALĂ A PIEŢEI CEREALELOR PANIFICABILE Şi A PRODUSELOR DE PANIFICAŢIE

În teoria economică piaţa internă este definită ca fiind o categorie economică a producţiei de mărfuri în care îşi găseşte expresia totalitatea actelor de vânzare-cumpărare privite într-o unitate organică cu relaţiile pe care le generează şi în conexiune cu spaţiul în care se desfăşoară.

Piaţa cerealelor panificabile nu are o existenţă izolată, ci este o componentă a unei sfere economice mai largi, a pieţei cerealelor, a pieţei produselor agroalimentare, a pieţei naţionale şi internaţionale. Piaţa cerealelor depinde înainte de toate de categoria de nevoi cărora se adresează, iar gradul de accesibilitate pe piaţă a produselor sale specifice este în strânsă legătură cu nivelul preţului, care acţionează la rândul lui în cadrul unui sistem de relaţii între venituri şi preţ, între preţ şi calitate, între preţul produselor respective şi preţul produselor care le pot substitui. în funcţie de aceste coordonate, piaţa unui produs are în fiecare moment altă configuraţie.

1.1. Cererea şi oferta de grâu şi produse de panificaţie - coordonate de bază ale securităţii alimentare în România

Cerealele au reprezentat dintotdeauna, o componentă de bază a economiei româneşti, însoţind ca element marcant de progres şi stabilitate marile schimbări sociale şi politice din viaţa poporului român.

Valoarea alimentară ridicată, compoziţia complexă, posibilitatea de stocare şi transport, randamentele ridicate în cultură au făcut din cereale baza alimentară a populaţiei româneşti din toate timpurile.

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

Din cele zece cereale care se cultivă în ţara noastră (grâu, secară, triticale, orz, ovăz, porumb, sorg, mei, orez, hrişcă), fac obiectul lucrării de faţă numai cerealele panificabile (grâul şi secara), deoarece în tradiţia alimentară a poporului român numai acestea sunt folosite sub formă de făină, pâine sau alte specialităţi de panificaţie.

Din cercetările întreprinse, s-a putut constata că în România sunt necesare 24 milioane tone de cereale boabe anual (7 milioane tone pentru consumul uman urban şi rural, 0,9-1 milion tone pentru sămânţă, 1 milion tone pentru consumul industrial şi 15 milioane tone pentru furajarea animalelor), din care 5,5-5,7 milioane tone boabe ar fi cererea internă de grâu şi secară (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1 - Balanţa necesarului intern de grâu şi secară

- mii tone -

Specificare	1993	1994	1995
Necesar - total, d.c.: (N_g)	**5457**	**5740**	**5740**
- sămânță (C_s)	700	700	700
- consum uman (C_u)	3800	3800	3800
- rezerva națională (R_n)	227	500	500
- furaje (C_f)	300	350	350
- alte consumuri industriale (A_{ci})	36	50	50
- rezervă la producători, scăzăminte (R_p)	394	340	340
Asigurat - total	**5355**	**5866**	**7875**
- din producție	5355	5866	7875
Diferenta - total	**-102**	**+126**	**+2135**
- asigurat din import	102	-	-
- disponibil pentru export	-	126	2135

***Sursa**: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei*

În privinţa grâului, consumul uman de 3,8 milioane tone boabe cuprinde atât consumul urban şi al marilor colectivităţi (armată, spitale, şcoli, penitenciare etc.), cât şi consumul rural.

Cota anuală de 300-350 milioane tone de grâu şi secară care au alimentat în ultimii ani rezerva naţională a fost uşor mai ridicată ca de obicei, deoarece în anii 1991-1992 s-a apelat masiv la această rezervă pentru a suplini deficitul recoltelor de grâu din anii 1990-1992.

$$Ng = C_s + C_u + R_n + C_f + A_{ci} + R_p$$

unde:

Ng = necesarul intern de grâu + secară;
C_s = consum sămânţă;
C_u = consum uman;

R_n = rezerva naţională;
Cf = consum furajer;
A_cj = alte consumuri industriale;
Rp = rezervă la producători + scăzăminte.

iar:

$$Cg = N_g + C_e$$

unde:

Cg= cererea totală de grâu;
Ng= necesarul-intern;
C_e= cererea la export.

Producătorii agricoli au reţinut în stoc cantităţi considerabile de grâu (340-390 mii tone anual), deoarece-preţurile oferite la recoltare au fost nesatisfăcătoare, aceasta pe de o parte, iar pe de altă parte, producătorii de cereale aveau nevoie de stocuri importante pentru a se feri de efectele grave ale inflaţiei.

Disponibilităţile pentru export au apărut în mică măsură în anul 1994, dar România a pierdut pieţele externe de cereale, aşa că exporturile s-au limitat la mici cantităţi de biscuiţi şi paste făinoase.

Oferta de grâu anuală este reprezentată de producţia totală de grâu obţinută în anul respectiv, la care se adaugă importul.

Dacă până în anul 1989 această ofertă, internă reuşea să asigure cererea internă şi a unor disponibilităţi pentru export, începând din 1990 şi până în anul 1993, această ofertă a fost nesatisfăcătoare datorită recoltelor slabe de grâu înregistrate în aceşti ani. Cauza acestor producţii scăzute a fost de fapt efectul marilor transformări ale tranziţiei la un nou sistem economic, cu alte cuvinte a fost costul dezorganizării manifestat atât în agricultură, cât şi la nivelul întregii economii.

Producţia de grâu realizată în anul 1995, de 7,8 milioane tone nu constituie un fenomen de excepţie, ci reprezintă adevăratul potenţial de producţie al României în, condiţiile actuale de tehnologie.

În condiţiile unei chimizări mai accentuate, apropiate de nivelul ţărilor dezvoltate, producţia de grâu a României se poate situa în jurul a 10-11 milioane tone, O cantitate de 7-8 milioane tone de grâu anual este suficientă pentru asigurarea consumului intern, dar şi a unui export cel puţin la nivelul anilor de dinainte de 1989. Intensificarea procesului de chimizare ar accentua gradul de poluare atât a producţiei, cât şi a terenului arabil. în ţările Uniunii Europene a început să se pună cu destulă severitate problema reducerii gradului de poluare prin reducerea procesului de chimizare a agriculturii, chiar dacă aceasta ar duce la reducerea randamentelor la hectar.

Oferta de produse de panificaţie la care se va face referire în continuare are în vedere produsele de panificaţie realizate în cadrul industriei alimentare (tabelul nr. *2),* şi nu oferta de produse realizate în sectorul privatizat, despre care nu s-au putut obţine informaţii. Locul şi importanţa acestor agenţi

economici se poate deduce din efectuarea diferenţei dintre necesarul total de produse de panificaţie la nivelul întregii populaţii şi oferta reală, manifestată la nivelul agenţilor economici din industria de panificaţie, ştiut fiind că pâinea şi câteva alte specialităţi din pâine nu au lipsit de pe piaţa românească.

Tabelul nr. 2 - Oferta de grâu şi produse de panificaţie*

- mii tone -

Specificare	1989	1993	1994	1995**
Producția totală de grâu	7935	5355	5866	7875
Producția totală de făină (grâu măcinat)	3768	2325	1703	1800
Producția totală de pâine	2600	2029	1529	1635
d.c. pâine tip "standard"	2340	1897	1303	1400
Producția totală de specialități din pâine	264	144	226	235
Producția totală de specialități de patiserie	108	43	45	54
Producția totală de paste făinoase	86	29	21	33

**Numai în unităţile ce aparţin industriei alimentare*
Sursa: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Scăderea cu 52% a producţiei de. făină şi cu 37% a producţiei de pâine faţă de anul 1989 are mai multe explicaţii. În primul rând, s-a trecut la un consum mai raţional de pâine din partea populaţiei, mai ales a celei rurale, care folosea pâinea şi pentru hrana animalelor. Această utilizare anormală a pâinii pentru hrana animalelor avea două cauze: lipsa resurselor de furajare a animalelor din gospodăriile populaţiei şi preţul relativ scăzut la care se vindea pâinea pentru toate categoriile de consumatori, deoarece era subvenţionată de la bugetul statului. În al doilea rând, odată cu reducerea subvenţiilor de la buget şi cu scăderea nivelului de trai, şi populaţia urbană a început să folosească mai raţional aceste produse care făceau parte din hrana zilnică. O altă explicaţie a scăderii producţiei de pâine şi produse de panificaţie din cadrul unităţilor din, industria alimentară constă în faptul că noile unităţi privatizate cu profil de panificaţie aparţinând consiliilor locale şi cooperaţiei meşteşugăreşti care au venit pe piaţă cu produse de calitate superioară au început să fie. un concurent demn de luat în seamă, fapt care a făcut să scadă cererea pentru produsele din industria alimentară.

Dispersia cererii şi a ofertei de grâu şi produse de panificaţie pe teritoriul României este o coordonată deosebit de importantă, deoarece ridică probleme de colectare şi transport a producţiei de grâu din zonele cu excedent de grâu, ridică probleme de stocare şi prelucrare şi apoi de distribuţie a produselor

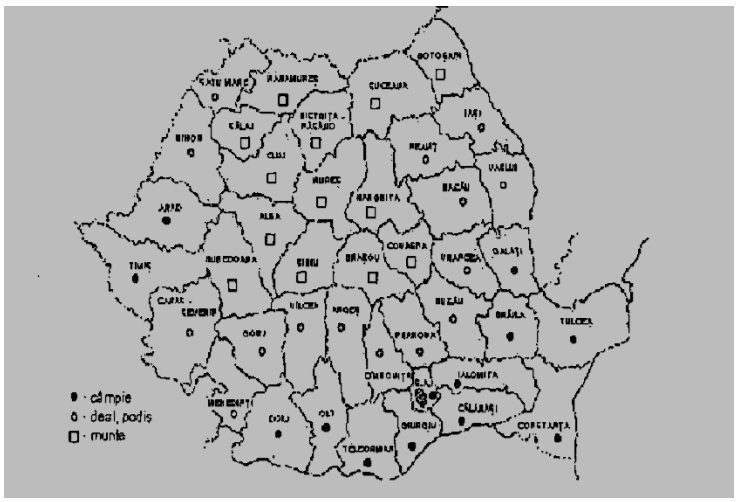
industrializate către consumatorii finali. Pâinea fiind un produs cu utilizare zilnică, aceasta trebuie să ajungă pe masa consumatorului atunci când este aşteptată, în stare proaspătă, indiferent de condiţiile economice sau atmosferice.

Cele trei zone economice care cuprind întreaga ţară (vezi harta) şi care vor fi urmărite până la sfârşitul capitolului de analiză a producţiei şi a capacităţilor de colectare, depozitare şi prelucrare sunt:

- Zona I sau zona de câmpie, care cuprinde judeţele: Arad, Timiş, Dolj, Olt, Teleorman, Giurgiu, Ilfov, Călăraşi, Ialomiţa, Constanţa, Tulcea, Brăila, Galaţi.
- Zona II sau zona colinară şi de podiş, cu judeţele: Satu Mare, Bihor, Caras Severin, Gorj, Mehedinţi, Vâlcea, Argeş, Dâmboviţa, Prahova, Buzău, Vrancea, Bacău, Neamţ, Vaslui, Iaşi, Botoşani.
- Zona III sau zona montană, care cuprinde judeţele: Maramureş, Sălaj, Cluj, Bistriţa Năsăud, Mureş, Harghita, Alba, Hunedoara, Sibiu, Braşov, Covasna, Suceava.

Am avut în vedere producţia şi consumul din anul 1995, pentru a fi cât mai aproape de mutaţiile care s-au produs în industria de panificaţie, pentru că de producţia acestei subramuri este vorba în această distribuţie pe zone (tabelul nr. 3).

Zonele de favorabilitate economică pentru cultura grâului



Sursa: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Tabelul nr. 3 - Cererea şi oferta de grâu şi pâine pe zone în anul 1995

Specificare	UM	Zona I	Zona II	Zona III	Total
Producţia de grâu	mii tone	4169	1988	1018	7175
Producţia de pâine (ind. alimentară)	mii tone	668	553	414	1635
Populaţia totală	mii loc	8283	8201	6171	22655
Producţia de grâu / locuitor	kg/loc	503,0	242,4	165,0	316,7
Producţia de pâine / locuitor	kg/loc	80,6	68,0'	67,0	72,2*

** Fără menajele rurale*
Sursa: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Concentrarea producţiei de grâu în proporţie de 58% în zona de câmpie şi a populaţiei în proporţie de numai 36% în această zonă pune problema deplasării cantităţii de grâu excedentare către celelalte două zone.

Producţia de pâine se realizează în proporţie de 41% în zona I, 33% în zona II şi 26% în zona III.

Cea mai mare producţie de grâu şi de pâine pe locuitor se realizează în zona I, care se distanţează mult de celelalte două zone care sunt mai apropiate din punctul de vedere al producţiei de pâine pe locuitor, dar foarte diferite în ceea ce priveşte producţia de grâu obţinută în zonă pe locuitor.

Dacă în ceea ce priveşte producţia de grâu ce se poate obţine în fiecare din cele trei zone nu se întrevăd, posibilităţi prea mari de schimbare a proporţiei, deoarece producţia de grâu este şi în funcţie de favorabilitatea terenurilor din zonă pentru această cultură, în privinţa producţiei de pâine este mult mai simplu, în sensul că noile investiţii pot fi canalizate spre zonele deficitare, iar sectorul privatizat prin iniţiativa sa poate pătrunde până acolo.

Oferta de pâine (producţia) este în acest caz şi cererea de pâine, deoarece fabricile şi-au redus producţia la nivelul cererii. în această situaţie, în industria de panificaţie, gradul de folosire a capacităţilor de producţie este de numai 67%.

1.2. Consumul uman de cereale (în echivalent făină) în România în anii 1989-1995

Consumul uman de cereale este în strânsă corelaţie cu tradiţia alimentară a fiecărei ţări şi a fiecărei regiuni, cu diversitatea ofertei de produse alimentare, cu veniturile reale ale populaţiei şi, evident, cu nivelul preţului cerealelor şi a produselor rezultate din transformarea cerealelor în produse alimentare.

După informaţiile furnizate de Comisia Naţională pentru Statistică, în România, consumul de cereale (în echivalent făină) pe locuitor s-a situat în anii 1989-1994 între 145-159 kg/locuitor (tabelul nr. 4), un consum ridicat faţă de prevederile cercetătorilor nutriţionişti, care recomandă pentru România un consum (ideal, dorit) de 108 kg cereale (în echivalent făină) pe locuitor.

Tabelul nr. 4 - Producţia de grâu şi consumul de cereale pe locuitor

- kg / cap. -

Specificare	1989	1993	1994	1995*
Producţia de grâu pe locuitor	342,8	235,3	258,3	316,7
Consumul de cereale				
pe locuitor	157,3	159,6	150,0	145,0
(în echivalent făină)				

***Sursa**: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei*

Acest consum sporit de cereale îşi are explicaţia în faptul că, în general, populaţia României este o mai mare consumatoare de pâine decât populaţiile altor ţări care preferă cartoful, salatele, în faptul că celelalte produse alimentare oferite pe piaţa românească, deşi ceva mai diversificate după 1989, au fost vândute la preţuri foarte mari, şi, în sfârşit, argumentul cel mai convingător constă în faptul că pâinea a fost un produs subvenţionat, uneori în proporţie de 55-60% pentru toate categoriile de consumatori.

1.3. Evoluţia preţurilor medii la cereale, grâu şi la principalele produse de panificaţie (1989-1995)

Într-o economie de piaţă, preţul produselor se ajustează în funcţie de cerere şi ofertă, de calitate, de preferinţele cumpărătorilor şi de mulţi alţi factori.

Într-o economie de tranziţie în care mecanismele de piaţă nu şi-au găsit încă o funcţionalitate normală şi în care puterea publică intervine ca să corecteze unele disfuncţionalităţi şi unde inflaţia găseşte teren favorabil să-şi facă simţită prezenţa cu toate consecinţele ei nefaste, preţul produselor este o rezultantă a acestor influenţe şi nicidecum un "barometru" al pieţei produselor respective.

În perioada de tranziţie, care s-a instaurat în România imediat după decembrie 1989, grâul şi porumbul au devenit produse strategice şi au fost supravegheate îndeaproape de Guvern, iar pâinea s-a "bucurat" de o subvenţionare masivă de la bugetul statului în scopul protecţiei atât a consumatorilor, cât şi a producătorilor. Preţurile acestor produse au devenit "obiect" al puterii publice care fixa la perioade mai mici sau mai mari preţurile lor de vânzare (tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 5 - Preţurile medii la grâu, făină, pâine (1989-1995)

- lei/kg -

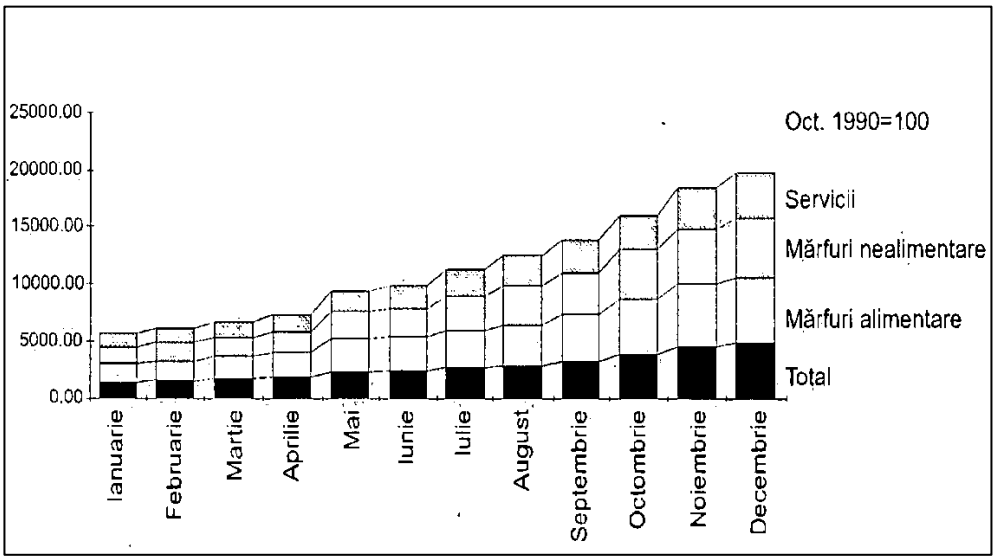
Specificare	1989	1992	1993	1994	1995*
Grâu	1,73	26,72	97,82	200,00	220,00
Făină	4,00	76,50	277,80	460,50	640,00
Pâine	8,00	73,50**	437,50	525,00	700,00

** Estimare*
*** Foarte puternic subvenţionat*
***Sursa**: Comisia Naţională pentru Statistică*

După cum se poate observa din graficele nr. 1, 2, 3, faţă de anul 1990, preţurile la mărfurile alimentare au crescut de 58 de ori, la mărfurile nealimentare de 52 de ori, la servicii de 40 de ori. La produsele de morărit şi panificaţie creşterea cea mai mare s-a înregistrat la produsele de-franzelărie - de 155 ori şi la mălai de 100 de ori. Preţul la pâine a crescut de numai 39 de ori şi aceasta numai datorită menţinerii unui control sever din partea Guvernului asupra preţului acestui aliment de «bază, a cărui creştere ar fi afectat păturí largi ale populaţiei, dacă ar fi atins aproximativ acelaşi ritm de creştere cu al celorlalte produse alimentare.

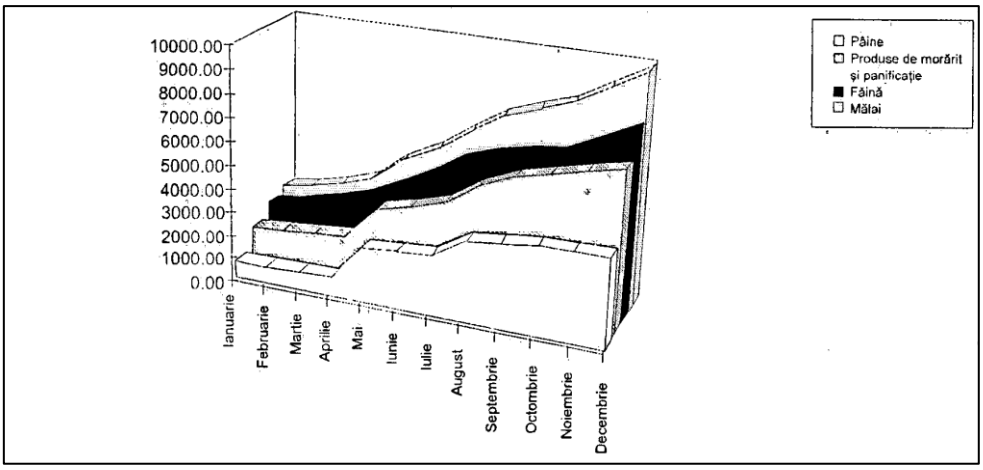
Faţă de luna ianuarie a anului 1994, preţul produselor alimentare a crescut de 3,5 ori, al mărfurilor, nealimentare de 3,6 ori, al serviciilor de 3,5 ori, iar al produselor de panificaţie de 3,9 ori, dintre care preţul pâinii a crescut de 5 ori, ca urmare a începerii procesului de liberalizare a preţului şi la pâine.

Graficul nr. 1 - Indicii lunari ai preţurilor de consum în anul 1994



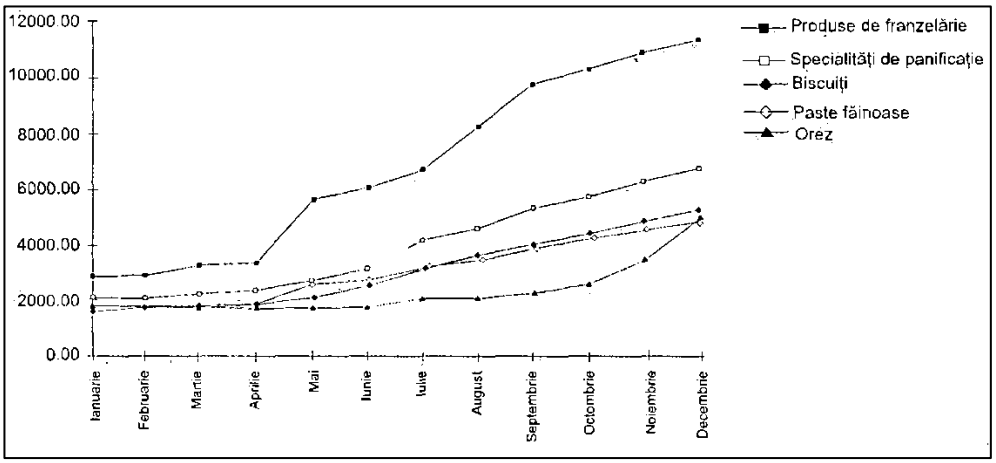
***Sursa**: Anuarul Statistic al României, 1995*

Graficul nr. 2 - Indicii lunari ai preţurilor de consum în anul 1994



***Sursa**: Anuarul Statistic al României, 1995*

Graficul nr. 3 - Indicii preţurilor de consum în anul 1994



***Sursa**: Anuarul Statistic al României, 1995*

CAPITOLUL 2 - FILIERA GRÂULUI: PRODUCŢIE - PRELUCRARE - DISTRIBUŢIE - MECANISME DE REGLARE

Deşi în curs de formare, filiera produsului grâu are o configuraţie diferită în anul 1995 faţă de anul 1989. Aceasta cuprinde:

- filiera inputurilor de bunuri şi servicii pentru agricultură (filiera serviciilor de mecanizare la cultura grâu, filiera aprovizionării cu îngrăşăminte chimice, filiera aprovizionării cu pesticide);
- filiera resurselor şi capacităţilor de producţie se referă la suprafaţa cultivată cu grâu din întreaga ţară. Capacităţile de producţie avute în vedere în lucrare se referă la cele de colectare-depozitare ale Regiei Autonome ROMCEREAL şi la cele de morărit şi panificaţie ale agenţilor economici cu capital majoritar de stat şi privat care aparţin industriei alimentare (numai despre acestea s-au obţinut informaţii). Despre sectorul privat nou înfiinţat după 1989 nu s-au obţinut informaţii;
- filiera producţiei de grâu, făină, pâine, paste făinoase şi specialităţi de patiserie cu aceeaşi menţiune (producţia totală de grâu arţarii şi producţia de făină, pâine, paste făinoase şi specialităţi de patiserie a industriei de morărit şi panificaţie);
- filiera de distribuţie a grâului şi a produselor de panificaţie.

Această prezentare are scopul de a evidenţia evoluţia suprafeţei de grâu, a capacităţilor de producţie şi a producţiilor din anul 1989 şi până în anul 1995 pe cele trei zone economice (zona de câmpie, zona colinară şi zona montană) şi pe deţinători (societăţi comerciale cu capital majoritar de stat şi societăţi comerciale cu capital privat, sau în. cazul agriculturii, societăţi agricole cu capital majoritar de stat, asociaţii agricole şi gospodării familiale), pentru a putea proiecta la nivelul anilor 1996-2000-2010 locul, rolul şi posibilităţile de integrare a agenţilor economici cu capital privat din această filieră.

2.1. Filiera inputurilor de bunuri şi servicii pentru agricultură

Economia dirijată crease canale bine determinate şi controlate prin-care inputurile agricole ajungeau în cantitatea stabilită şi la preţurile fixate de stat la. producătorii agricoli, asigurând fiecăruia câte puţin, dar nici unuia o cantitate optimă sau suficientă pentru obţinerea unor producţii ridicate, cu excepţia unui, număr mic de unităţi privilegiate, stabilite după criterii subiective.

Desfiinţarea cooperativelor agricole de producţie a dus la întreruperea legăturilor create între ramurile din amonte de agricultură, lăsând circa 80% din deţinătorii de terenuri agricole într-o derută totală. Milioane de producători

privaţi s-au văzut puşi în faţa unor probleme pentru care nu erau pregătiţi, şi anume: ce soiuri de grâu se pretează în zonă, ce substanţe chimice sunt necesare, cum se folosesc, de unde se pot procura acestea, cu ce pot fi transportate şi cât costă? Se punea apoi problema mecanizării: cine să lucreze parcele de 0,25 hectare sau chiar mai mici?

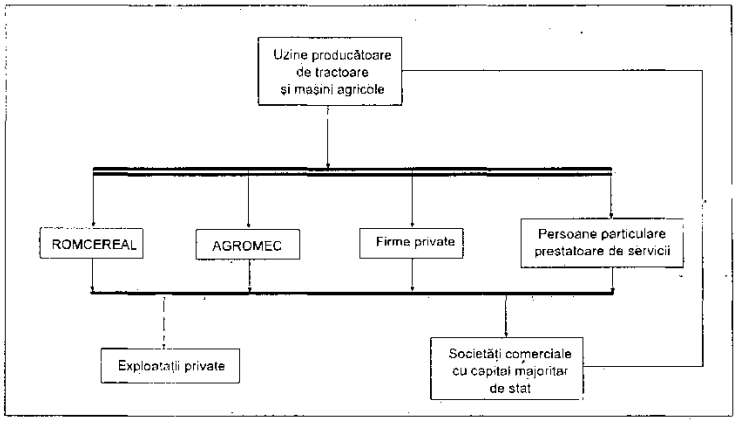
Revenind la situaţia prestărilor de servicii mecanizate către agricultură, se poate menţiona că se găsesc în proprietate privată circa 38% din numărul total de tractoare existente în agricultură în anul 1995, dar starea acestora este foarte slabă, deoarece au fost scoase la vânzare cele mai vechi maşini şi tractoare existente în întreprinderile de mecanizare a agriculturii. Sectorul privat a achiziţionat un număr redus de tractoare noi, cauza fiind lipsa de capital şi credite cu dobândă redusă. Sectorul privat mai deţine 35% din numărul de pluguri pentru tractor, 26% din numărul de semănători mecanice, iar din celelalte maşini şi tractoare un număr nesemnificativ (1-2%).

Faţă de anul 1989, numărul de tractoare fizice a crescut cu 4%, al plugurilor pentru tractor cu 15%, numărul combinelor autopropulsate pentru recoltat cereale păioase a scăzut cu 33%, iar a preselor de balotat paie a scăzut şi el cu 17%.

Suprafaţa arabilă care revine pe - un tractor fizic în sectorul privat este de 99 hectare faţă de 58 hectare teren arabil care reprezintă încărcătura pe un tractor în medie pe ţară.

În cadrul filierei serviciilor pentru mecanizarea agriculturii (figura nr. 1), un element de noutate l-a constituit apariţia primelor firme private şi a unor persoane particulare care execută lucrări de mecanizare pentru exploataţiile agricole cu capital privat şi chiar de stat. în această filieră, un intermediar important între uzinele producătoare de tractoare şi maşini agricole şi producătorii privaţi a fost Regia Autonomă ROMCEREAL, care a reprezentat un agent economic foarte receptiv la noile cerinţe din mediul rural, încercând să acopere o parte din golul lăsat de desfiinţarea cooperativelor agricole de producţie.

Figura nr. 1 - Filiera serviciilor de mecanizare la grâu



Un factor important - chimizarea agriculturii - a cunoscut o scădere continuă începând din anul 1989 şi până în anul 1993, când la nivel naţional s-a intervenit în sprijinul producătorilor agricoli prin acordarea în mod gratuit (subvenţionat de la bugetul statului) a unei cantităţi de 70-100 kg îngrăşăminte substanţă activă pe hectar, pe an, cu condiţia livrării către fondul de produse agricole al statului a unei părţi din recoltă (60% în cazul grâului).

Analiza făcută la nivelul culturii grâului în anul. 1994 (tabelul nr. 6), privind accesibilitatea societăţilor comerciale cu capital majoritar de stat şi a producătorilor din sectorul privat la procurarea acestor doi factori - mecanizarea şi chimizarea - a dus la concluzia că posibilităţile sectorului privat au fost reduse datorită lipsei de informaţie, apoi datorită lipsei mijloacelor de transport şi mai ales datorită lipsei de capital propriu şi de credite pentru producţie. Răspunsul dat de cele două sectoare, reflectat în producţia obţinută la grâu, arată că societăţile comerciale cu capital majoritar de stat s-au situat cu mult sub aşteptări, având în vedere consumul de inputuri, care s-a realizat la un nivel superior consumului de acelaşi fel din asociaţiile şi exploataţiile private.

Societăţile agricole comerciale cu capital majoritar de stat, pentru un spor de 541 kg de grâu la hectar obţinut în plus faţă de sectorul privat a consumat de 2,6 ori mai multe îngrăşăminte chimice şi a avut o încărcătură de 4,5 ori mai mică de suprafaţă arabilă ce a revenit pe tractor. Dacă la aceste argumente adăugăm şi faptul că societăţile comerciale cu capital de stat au terenuri cu potenţial productiv mai ridicat şi că beneficiază de asistenţa de specialitate a celor mai bune cadre formate în agricultură, ajungem la concluzia că sectorul privat' este mult mai eficient, dacă în ciuda atâtor lipsuri şi deficienţe s-a situat la o distanţă de numai 541 kg de grâu pe hectar mai puţin.

Tabelul nr. 6 - Efectele mecanizării şi chimizării culturii grâului în anul 1994

Specificare	UM	Societăţi comercial cu capital majoritar de stat + mixt	Asociaţii şi exploataţii agricole private	Total ţară
Suprafaţa cultivată cu grâu	mii ha	483,9	1957,0	2440,9
Producţia totală de grâu	mii tone	1436,3	4750,2	6186,5
Îngrăşăminte chimice consumate în agricultură	mii tone s.a.	188,0	291,0	479,0
Îngrăşăminte chimice ce revin pe hectar	kg s.a./ha	388,5	148,6	196,0
Suprafaţa arabilă care revine pe tractor	ha/tractor	22,0	99,0	58,0
Producţia medie de grâu	kg/ha	2968	2427,0	2535,0

***Sursa**: Calculat după sursele Ministerului Agriculturii şi Alimentaţiei, anuare statistice, literatura de specialitate*

Filiera de aprovizionare cu îngrăşăminte chimice s-a îmbogăţit în ultimii cinci ani cu un mare număr de intermediari situaţi între fabricile de îngrăşăminte chimice, firmele importatoare şi producătorii agricoli de grâu. Alături de bazele de aprovizionare din proprietatea statului care au deţinut monopolul până în anul 1989, au apărut firme de aprovizonare private, centre ale cooperaţiei de la sate, filiale ale R.A. Romcereal şi Semrom, precum şi Agromecurile (fostele staţiuni pentru mecanizarea agriculturii) din zonele respective care şi-au asumat pe bază de comandă fermă din partea producătorilor agricoli executarea acestei operaţiuni foarte importante – aprovizionarea cu îngrăşăminte chimice (figura nr. 2).

În privinţa pesticidelor, datorită gradului ridicat de toxicitate pe care acestea îl prezintă, comercializarea lor s-a făcut pe baza unor aprobări speciale care aveau în vedere atât securitatea condiţiilor de depozitare, cât şi asistenţa din partea unor specialişti pentru respectarea instrucţiunilor de utilizare, fapt care a făcut ca numărul de intermediari să fie mai redus (figura nr. 3).

2.2.Resursele de producţie din filiera grâu - produse de panificaţie

În acest subcapitol vor fi prezentate evoluţia suprafeţei cultivate cu grâu în întreaga ţară, capacităţile de depozitare aparţinând R.A. Romcereal, precum şi capacitatea instalată a morilor de grâu şi a fabricilor de pâine (din industria alimentară) din anul 1995, comparativ cu anul 1989.

Figura nr. 2 - Filiera aprovizionării cu îngrăşăminte chimice

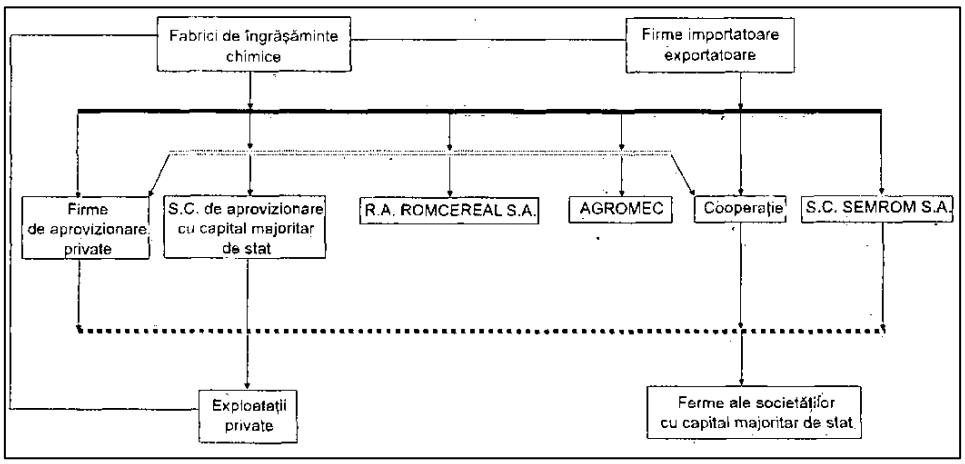
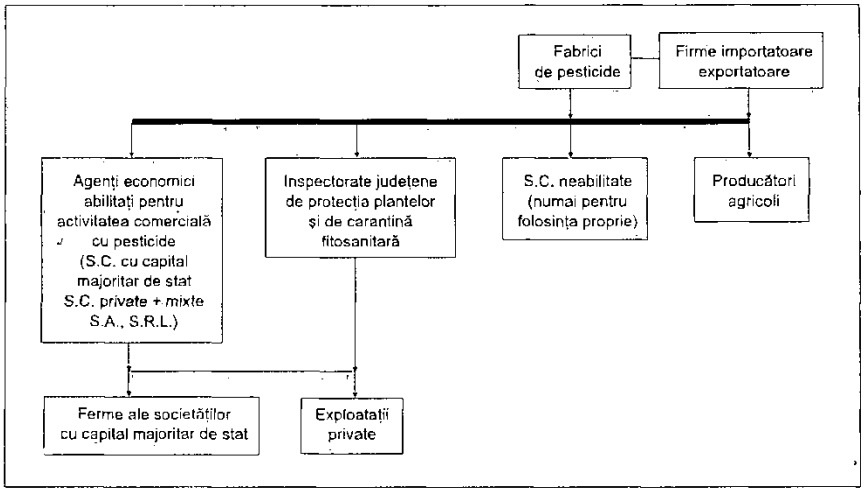


Figura nr. 3 - Filiera aprovizionării cu pesticide



Suprafaţa cultivată cu grâu în România s-a situat în perioada 1980-1989 în jurul cifrei de 2,3 - 2,4 milioane hectare, suprafaţă la care s-a revenit (după o scădere drastică în anii 1990-1992) în anul 1995 (2,451 milioane hectare), deoarece este o cultură pe cât de necesară, pe atât de agreată de agricultori. Această suprafaţă este amplasată în proporţie de 52-56% în zona de câmpie (zona I), de 27-30% în zona colinară (zona II) şi de numai 14-17% în zona montană (zona III). Din întreaga suprafaţă de 2,45 milioane hectare cultivate cu grâu în anul 1995, în sectorul privat s-a regăsit 80% din această suprafaţă, restul revenind societăţilor comerciale cu capital de stat (graficul nr. 4).

Capacităţile de depozitare aflate în patrimoniul Regiei Autonome Romcereal de 10,3 milioane tone boabe, repartizate în proporţie de 56% în zona I, de 27% în-zona II şi de 17% în zona III reuşeau să asigure colectarea, depozitarea şi stocarea întregii cantităţi de cereale şi plante tehnice care constituiau fondul de stat de produse agricole până în anul 1989, fond care prelua circa 80% din cantitatea de grâu a ţării şi întreaga producţie de floarea soarelui, soia, ricin, in. După 1989, aceste capacităţi au rămas nefolosite în proporţie de 46-50%^ deoarece agricultorii nu mai sunt obligaţi să alimenteze fondul de produse agricole al pieţei (graficul nr. 4).

Deoarece a dispărut poziţia de monopol acordată prin lege pe care a avut-o întreprinderea de Depozitare a Cerealelor şi Plantelor Tehnice, astăzi numită Regia Autonomă Romcereal, şi pentru a lichida poziţia de monopol pe care R.A. Romcereal încearcă şi acum să o deţină, aceasta a fost restructurată, înfiinţându-se şi S.C. Comcereal cu filiale în aproape toată ţara, cu obiect de activitate apropiat de R.A. Romcereal.

Capacitatea instalată a morilor de grâu de 2,89 milioane tone pe an, existentă în anul 1995, 42% se găseşte în zona I, 31% în zona II şi 27% în zona III. Scăderea în anul 1995 a capacităţii de măcinat se datorează scăderii timpului de muncă de la 25-26 zile lucrătoare pe lună înainte de 1989, la 20-21 zile lucrătoare în prezent. Se mai poate constata că 35% din capacitatea instalată a morilor de grâu din" anul 1995 a trecut în proprietate privată, cele mai multe prin metoda MEBO de privatizare (graficul nr. 5).

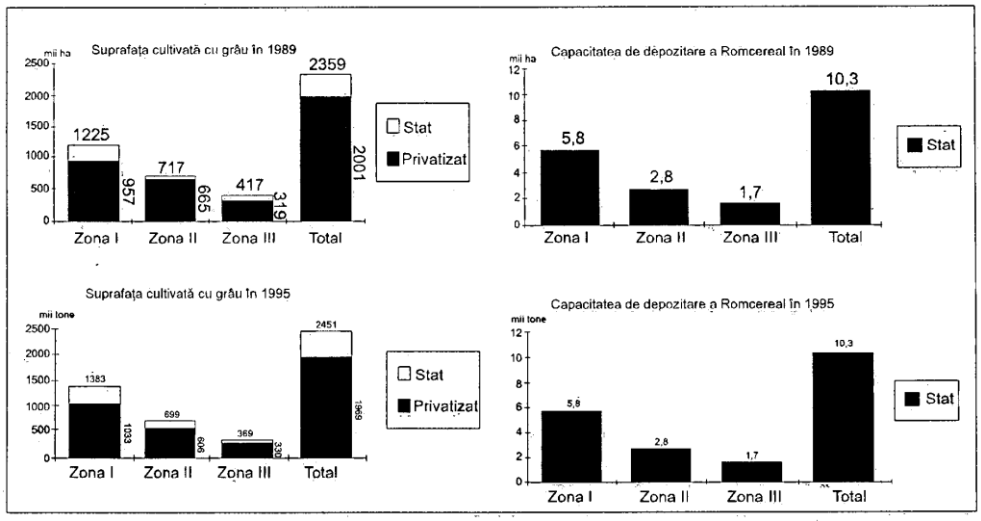
Capacitatea instalată a fabricilor de pâine de 2,68 milioane tone pâine pe an este dispusă în proporţie de 37% în zona I, de 36% în zona II şi de 27% în zona III. Din capacitatea totală instalată, 34% se găseşte în proprietate privată, iar tendinţa constatată este că proprietatea privată este în expansiune continuă. Cu toate că fondul de timp de industrializare anual a scăzut (de la 25,5 zile lucrătoare în medie pe lună la 20 zile lucrătoare), totuşi fabricile de pâine nu lucrează la întreaga capacitate din cauza scăderii cererii pentru produsele industriei de panificaţie, preferinţele unei părţi din populaţie îndreptându-se spre produsele de panificaţie ale agenţilor privaţi, neaparţinători - industriei alimentare. O altă cauză a scăderii cererii de pâine este creşterea preţurilor la acest articol, fapt ce a dus la un consum raţional de pâine.

Locul sectorului privat în producerea sortimentelor de panificaţie este în continuă creştere, atât în ceea ce priveşte agenţii economici privaţi care se vor găsi în subordinea industriei alimentare, dar mai ales a celor ce se vor găsi sub directa subordonare a consiliilor locale.

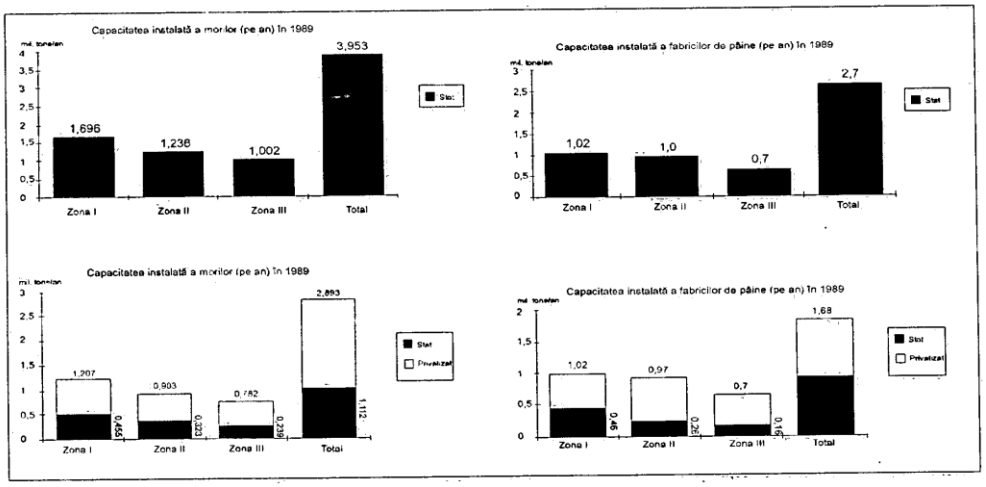
Integrarea administrativă care a dominat până în anul 1989 filiera aceasta: grâu - produse de panificaţie, a reuşit să coreleze suprafaţa cultivată cu grâu cu capacităţile de prelucrare, dar nu a reuşit să corijeze oferta de grâu şi de pâine cu cererea de grâu şi de pâine, şi* mai ales, nu a reuşit să pună la baza activităţii economice a întreprinderilor din acest lanţ mai mult sau mai puţin integrat principiul profitabilităţii. şi fabricilor de pâine (pe an) în 1989 şi 1995

Filiera grâului trebuie gândită şi integrată având la bază principiile economiei de piaţă, cea care corelează permanent oferta cu cererea pentru un produs.

Graficul nr. 4 - Suprafaţa cultivată cu grâu şi capacităţile de depozitare al R.A. Romcereal în 1989 şi 1995



Graficul nr. 5 - Capacitatea instalată a morilor şi fabricilor de pâine (pe an) în 1989 şi 1995



2.3. Producţia de grâu, făină, pâine, paste făinoase şi specialităţi de patiserie

Dacă în agricultură nu s-au produs schimbări importante din punctul de vedere al evoluţiei suprafeţei şi producţiei de grâu, în industria de morărit şi panificaţie s-au înregistrat mutaţii interesante ale cărei tendinţe trebuie studiate cu atenţie. Astfel, dacă în anul 1989 agenţii economici privaţi erau inexistenţi de-a lungul lanţului colectare - prelucrare distribuţie, începând din anul 1990,. aceştia au, început să-şi facă apariţia tot mai mult, atât în cadrul industriei alimentare, cât şi în afara ei (graficul nr. 6). Odată cu acest fenomen începe scăderea producţiei de făină din industria de morărit de la 3,76 milioane tone în anul 1989 la 1,8 milioane tone făină în anul 1995. Noul segment privatizat realizează 35% din cantitatea de făină a acestei industrii. Putem concluziona că în industria de morărit din România gradul de folosire *a* capacităţilor de producţie s-a redus la jumătate, iar motivul acestei reduceri îl constituie lipsa materiei prime agricole, scăderea cererii pe piaţa internă şi lipsa pieţei externe.

Producţia de pâine a anului 1995 a reprezentat doar 63% din producţia de pâine â anului 1989, cea de paste făinoase numai 38%, iar cea de specialităţi de patiserie 51% (graficul nr. 7) şi aici observăm apariţia sectorului privat, care produce în anul 1995 36% din producţia de pâine, 36% din producţia de paste făinoase şi 62% din producţia de specialităţi de patiserie.

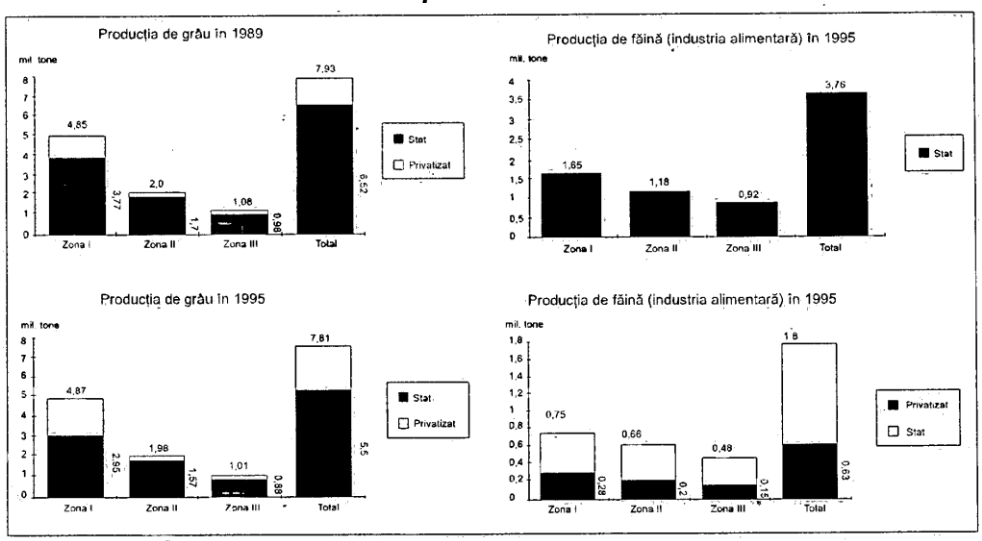
Acest sector privat dovedeşte an de an o reală tendinţă de creştere, iar creşterea ar fi mai accentuată dacă-capacităţile de prelucrare nu ar fi concentrate în unităţi mari sau foarte mari, care inhibă iniţiativa investitorilor români care-şi pun întrebarea dacă merită să cumpere un astfel de gigant industrial, cu utilaje învechite şi poate supraevaluate, sau să-şi îndrepte atenţia spre o moară sau o fabrică de pâine cu o capacitate mai mică, dar dotată cu utilaje moderne, şi care să fie amplasată într-o zonă cerealieră sau într-o zonă cu desfacere sigură.

2.4. Distribuţia pe filiera cerealelor de panificaţie

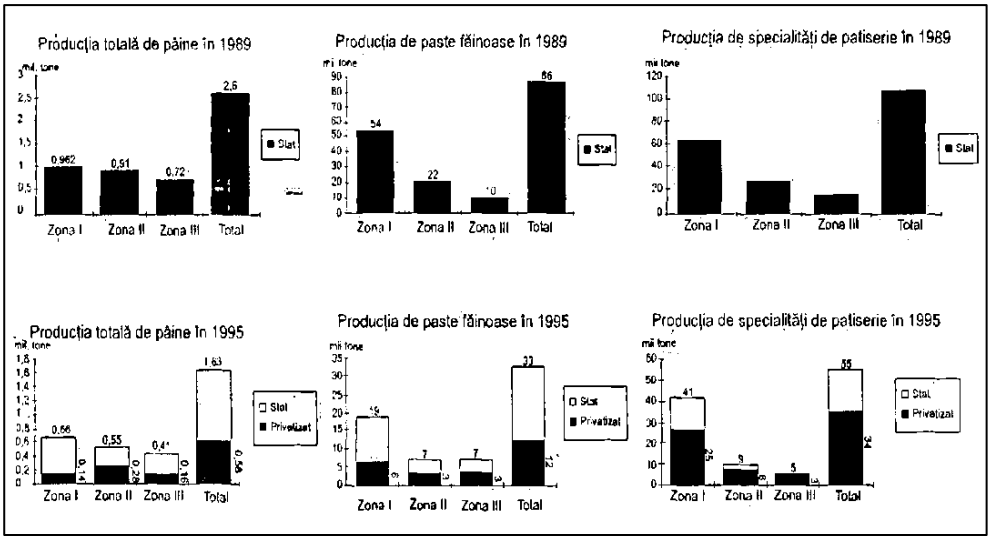
Pentru a desemna conţinutul şi mecanismul sferei economice-care acoperă spaţiul şi timpul dintre producţie şi consum, ştiinţa marketingului a optat pentru noţiunea de distribuţie - o noţiune cuprinzătoare, incluzând procese şi activităţi eterogene. "Valorificarea oportunităţilor pieţei şi finalizarea efectiva a activităţii întreprinderilor producătoare de bunuri şi servicii sunt condiţionate de ajungerea acestora la consumatorii sau utilizatorii finali, de "satisfacerea nevoilor pentru care au fost concepute. Rezultatele întreprinderii se integrează în mod specific unui anumit tip de ofertă de piaţă - ofertă de produse sau ofertă de servicii, ofertă de producători sau; ofertă de satisfaceri, ofertă de produse-servicii noi sau ofertă de produse-servicii tradiţionale etc. - după gradul de poluare şi valorificare a resurselor întreprinderii şi după

caracteristicile şi modul de satisfacere a nevoilor de consum cărora le sunt destinate aceste rezultate."

Graficul nr. 6 - Producţia de grâu şi făină (industria alimentară) în anul 1989 comparativ cu anul 1995



Graficul nr. 7 - Producţia de pâine, paste făinoase şi specialităţi de patiserie (industria alimentară) în anul 1.989 comparativ cu anul 1996



Conceptul de distribuţie se referă, mai întâi, la "traseul" pe care-l parcurg mărfurile pe piaţă, până ajung la consumatori: producătorul, intermediarii şi consumatorul - participanţi la deplasarea succesivă a mărfurilor de-a lungul acestui traseu alcătuiesc ceea ce în terminologia marketingului se numeşte "un canal de distribuţie"[1].

Distribuţia cuprinde fluxul neîntrerupt al mărfurilor (produse şi servicii) de la producător până la consumator. Mişcarea lor fizică spre consumator este însoţită, precedată sau urmată şi de alte fluxuri, care leagă între ei pe participanţii la procesul de ansamblu al distribuţiei, şi anume: fluxul negocierilor, al tranzacţiilor (tratativelor) de piaţă, fluxul titlului de proprietate, respectiv, transferul lui succesiv cu fiecare operaţiune de vânzare-cumpărare a produsului: fluxul informaţional, referitor la circulaţia în ambele sensuri a informaţiilor (evidenţe, statistici) referitoare la dimensiunile, structura, modalităţile de desfăşurare a activităţilor de distribuţie, fluxul promoţional, cuprinzând mesajele şi informaţiile adresate pieţei, cumpărătorului potenţial, care preced sau însoţesc fluxul produsului, pregătind realizarea lui"[2]. Dacă acestor fluxuri li se mai adaugă fluxurile, în ambele sensuri, ale finanţării şi riscului şi fluxurile de la consumator la producător ale comenzilor şi plăţilor (decontărilor), se conturează ansamblul şi configuraţia relaţiilor în care intră agenţii de piaţă în procesul de distribuţie.

Analiza realizată pe filiera provenienţei producţiei de grâu în anul 1994 ne arată că din cantitatea de 6186 mii tone de grâu şi secară obţinută din producţia internă în anul respectiv, 77% a provenit din sectorul privat şi 23% din sectorul public şi mixt (figura nr. 4). în cadrul sectorului privat, societăţile şi asociaţiile private au realizat 34% din producţia de grâu şi secară a anului, iar gospodăriile populaţiei au produs 66% din aceasta. Sectorul public a participat cu un procent de 23% la realizarea producţiei de grâu în anul 1994.

Preţul grâului la poarta fermei diferă după sectorul de producţie din care provine. în sectorul public şi mixt, deoarece grâul a fost livrat la R.A. Romcereal direct din câmp, preţul a fost cel stabilit de Guvern pentru recolta de grâu a anului 1993. în sectorul privat, preţul de evaluare a producţiei de grâu a cuprins şi cheltuielile de stocare şi pierderile înregistrate din cauza stocării necorespunzătoare la producătorii privaţi.

Din cantitatea de 1604 mii tone de grâu şi secară produsă în societăţile şi asociaţiile private, circa 12% a reprezentat autoconsumul (sămânţă, furaj), 42% a fost repartizat acţionarilor şi cea mai mare parte - 45% - a fost vândută către R.A. Romcereal (figura nr. 5).

---

[1] Florescu, C: Marketing, Ed. Marketer, Grupul Academic de Marketing şi Management, Bucureşti, 1992

[2] Rosenbloom, Bert: Marketing Ghannels: a Management, View, The Dryden Press, Chicago, 1983

Gospodăriile populaţiei şi-au păstrat pentru autoconsum cea mai mare parte din producţie, circa 52%; au vândut pe piaţa ţărănească circa 8%, iar către Romcereal, Semrom şi fabricile de nutreţuri combinate circa 39% din producţia anului.

Din producţia de grâu a sectorului public, cea mai mare parte - 61% - a fost vândută către Romcereal, 7% către Semrom şi 13% a reprezentat autoconsumul (sămânţă, furaj), 15% a fost repartizat acţionarilor şi 1% a fost vândut către F.N.C. (figura nr. 6).

Principalele canale de colectare a cerealelor au fost constituite din reţeaua de filiale şi baze de recepţie aparţinând R.A. Romcereal, care au absorbit pe bază de contract sau prin achiziţii directe 45% din cantitatea de grâu recoltată în anul 1994.

Figura nr. 4 - Provenienţa producţiei de grâu şi preţul la poarta fermei în anul 1994

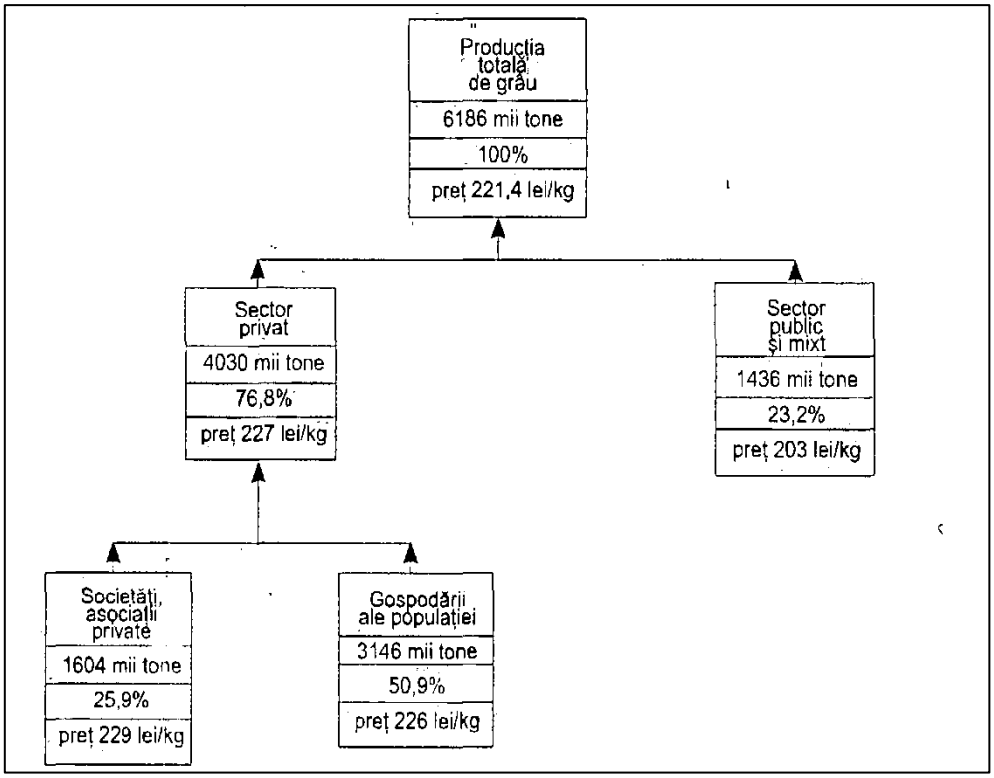


Figura nr. 5 - Filiera de distribuţie a producţiei de grâu din sectorul privat în anul 1994

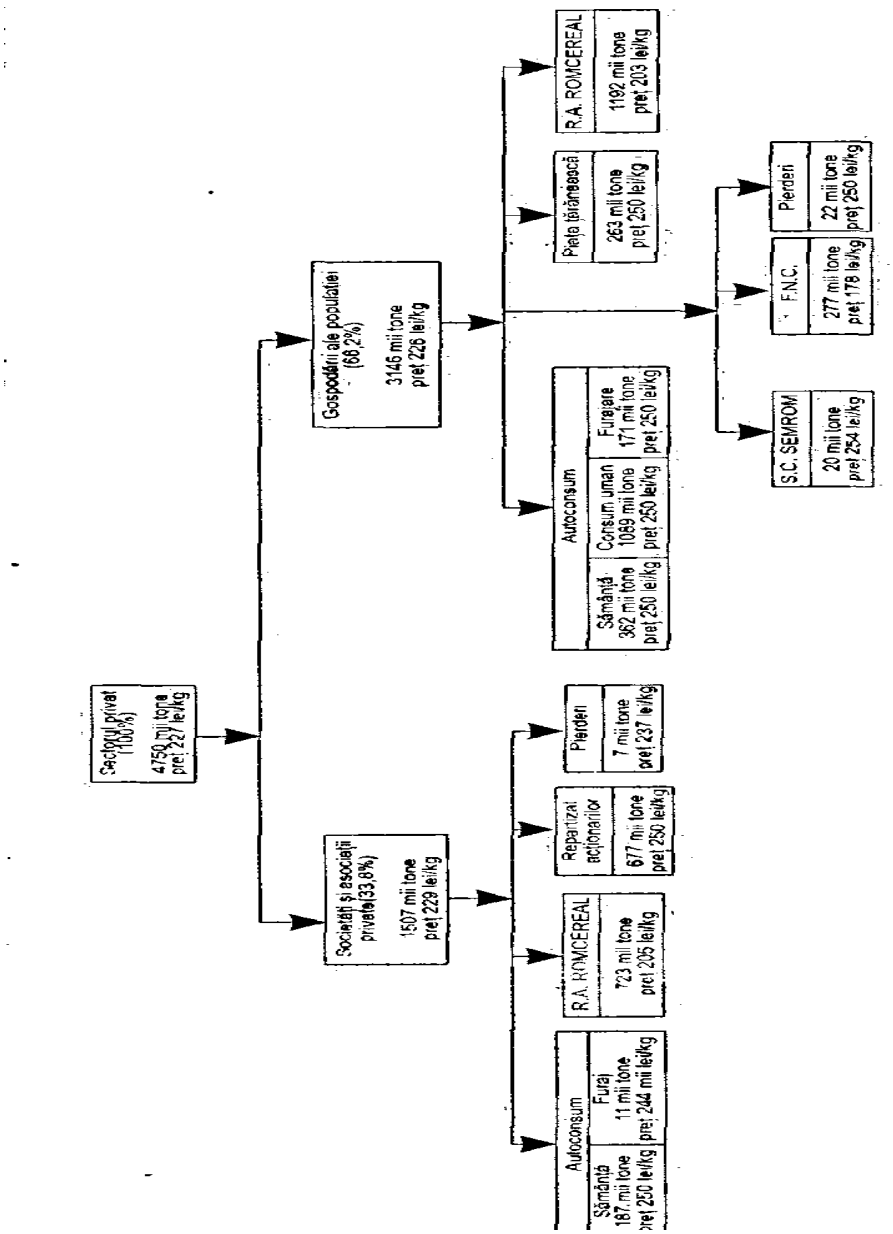


Figura nr. 6 - Filiera de distribuţie a producţiei de grâu din sectorul public şi mixt

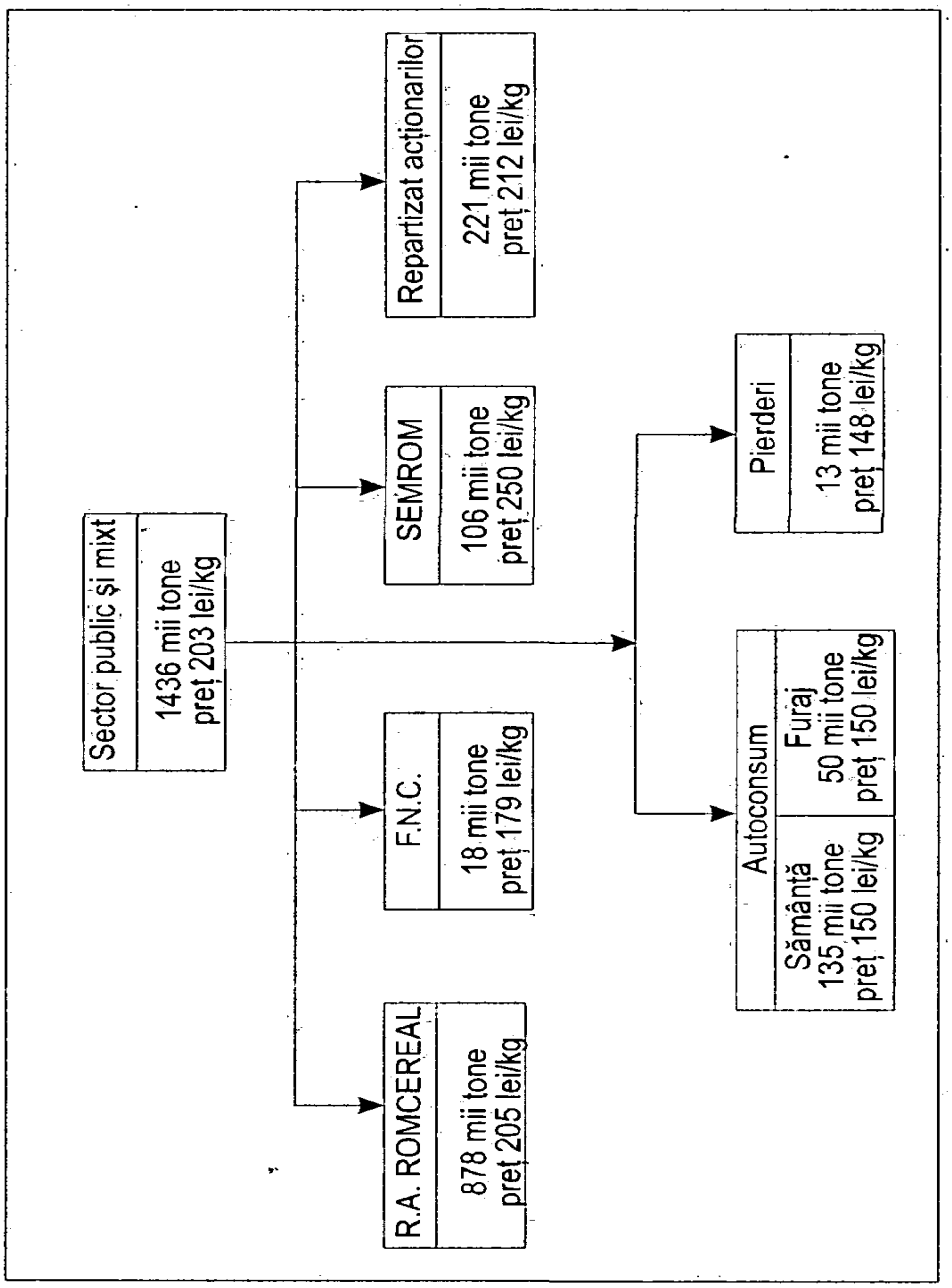
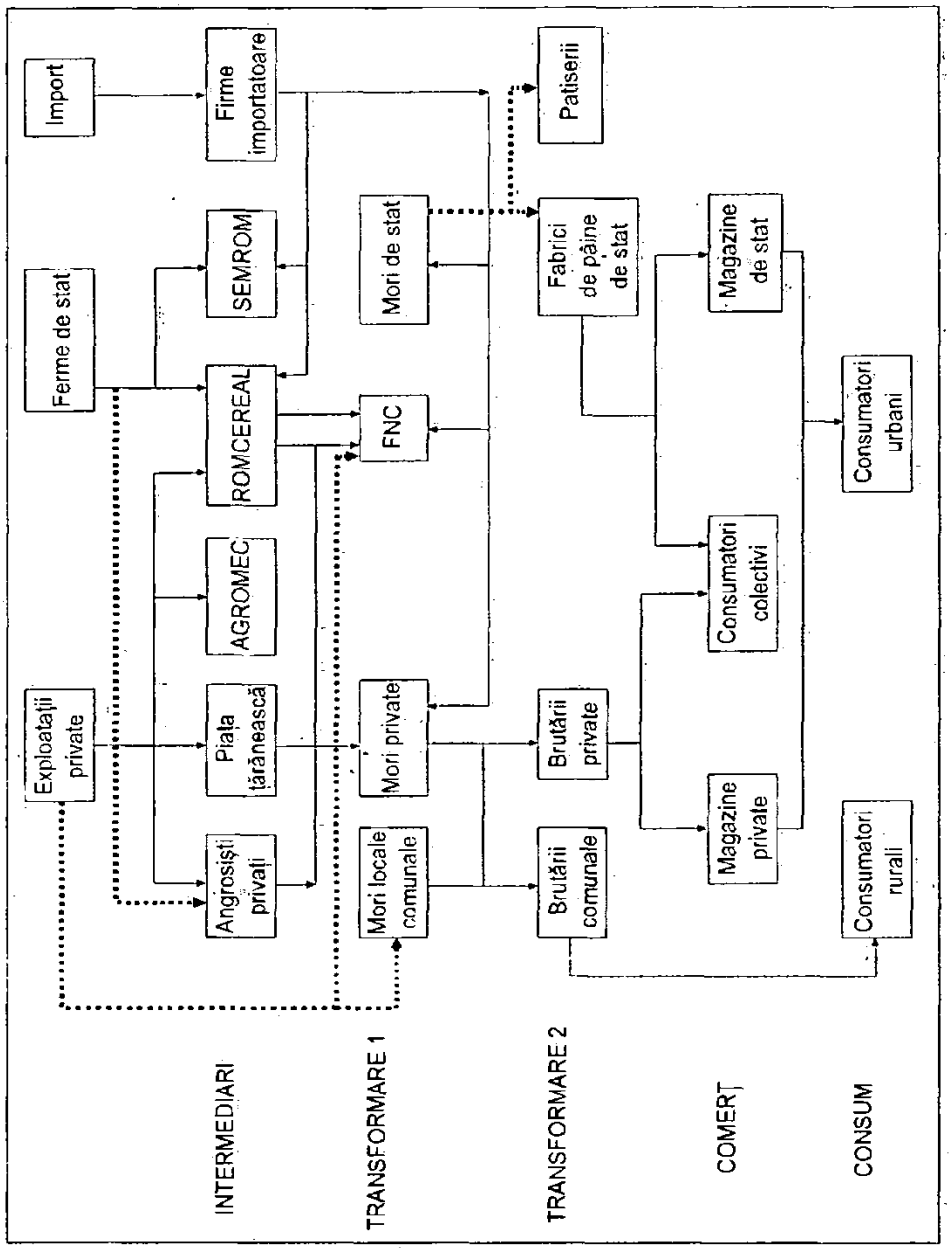


Figura nr. 7 - Filiera produselor de panificaţie



Filiera produselor de panificaţie (figura nr. 7) s-a diversificat foarte mult, în sensul că în veriga intermediarilor dintre agricultură şi prima transformare industrială (morărit, FNC) au apărut noi agenţi economici, unii specializaţi cum sunt angrosiştii privaţi şi R.A. Romcereal, alţii ocazionali cum sunt Agromecurile şi filialele Semrom. Aceşti intermediari se deosebesc foarte mult între ei atât din punct de vedere al cantităţilor solicitate, al preţului oferit sau plătit, cât şi din punct de vedere al momentului în care se încheie tranzacţia.

Cel mai important intermediar, R.A. Romcereal, a colectat circa 40-60% din producţia anuală de grâu a ţării prin încheierea de contracte cu producătorii privaţi de cereale sau din sectorul public, încă de la înfiinţarea culturii. Pe baza acestor contracte, R.A. Romcereal a acordat producătorilor agricoli avansuri de până la 60% din valoarea producţiei contractate sub formă de sămânţă, substanţe chimice, plata lucrărilor mecanizate şi orice alte utilaje agricole solicitate.

Regia Autonomă Romcereal a încheiat contracte prin filialele sale judeţene cu unităţile de mecanizare (Agromec) din zonă, prin intermediul cărora a distribuit îngrăşămintele chimice, sămânţa şi utilajele solicitate de producători. Toţi aceşti agenţi economici de mecanizare au executat şi lucrările de mecanizare către agricultori. Plata lucrărilor mecanice s-a făcut o parte în bani, o parte în natură, la recoltarea grâului. Preţul oferit de R.A. Romcereal pentru cantitatea de grâu colectată pe bază de contract sau prin achiziţii directe a fost cel stabilit de Guvern, în urma unui aşa-zis proces de negociere la care au participat specialişti din Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei, Rompan, R.A. Romcereal, Federaţia Agricultorilor Privaţi.

Agromecurile sunt agenţi economici prestatori de servicii mecanizate. După anul 1989, prin desfiinţarea cooperativelor agricole, de producţie care aveau şi funcţia de aprovizionare, deoarece agricultorii au rămas izolaţi faţă de furnizorii de inputuri agricole, Agromecurile au preluat pe bază de comenzi ferme din partea producătorilor agricoli şi funcţia, de aprovizionare cu seminţe, substanţe chimice, carburanţi etc. Plata pentru serviciile prestate s-a făcut direct în bani sau în produse (la recoltare).

Societatea Comercială Semrom este un agent economic cu filiale în toată ţara şi are sarcina de a. produce şi de a aproviziona agricultura cu sămânţă de calitate superioară, dar şi cu alte input-urile solicitate de producătorii agricoli. Preţurile practicate de S.C. Semrom au fost destul de moderate, deoarece au vrut să-şi păstreze segmentul de piaţă câştigat şi au reuşit.

Ceilalţi concurenţi care au apărut, de exemplu R.A. Romcereal, la acelaşi preţ solicitat a oferit sămânţă de slabă calitate şi producătorii agricoli şi-au pierdut încrederea în acest furnizor.

O prezenţă nesemnificativă pe piaţa cerealelor au reprezentat-o angrosişti privaţi. Lipsa spaţiilor de depozitare a utilajelor necesare conservării şi chiar a cunoştinţelor necesare a făcut ca aceşti angrosişti privaţi să fie puţini,

deocamdată în număr nesemnificativ. Caracteristica principală a acestor angrosişti a constituit-o faptul că ei au închiriat spaţii de depozitare de la R.A. Romcereal sau au colectat unele cantităţi de grâu de la producători, pe care le-au lăsat în custodie la R.A. Romcereal.

Un colector demn de luat în seamă, şi care promite să devină unul foarte important, este industria de morărit şi panificaţie. Posibilitatea care li s-a acordat în ianuarie 1994 de a prelua grâul, necesar prelucrării direct de la producători, i-a găsit nepregătiţi. Spaţiile de. depozitare de care dispun în prezent le permite stocarea unei, cantităţi necesare prelucrării pentru 5-7 zile, deoarece monopolul cumpărării şi stocării cerealelor a aparţinut R.A. Romcereal. In prezent, pentru fabricile de pâine, preluarea grâului direct de la producător-este anevoioasă şi solicită multă muncă manuală (încărcare, descărcare), dar prezintă avantajul economisirii cheltuielilor privind comisionul Romcereal care este de 145 mii lei/tona de grâu. Prin reforma care are loc în prezent la R.A. Romcereal, o parte din capacităţile de depozitare ale acesteia vor reveni şi industriei alimentare.

Cantitatea de grâu rămasă la producători care prisoseşte consumului în gospodărie a fost vândută pe piaţa ţărănească. Preţul aferent grâului pe acest segment de piaţă a fost superior celui oferit de R.A. Romcereal, Agromec şi alţi agenţi din industria alimentară.

Când oferta de grâu a fost mică, angrosiştii privaţi au oferit un preţ mai mare decât a putut oferi R.A. Romcereal. Acesta nu ă avut posibilitatea de a negocia, preţul, atâta timp cât colectarea grâului la fondul de produse agricole al pieţei a fost subvenţionată prin acordarea de prime (40 mii lei/tonă) pentru cantitatea intrată în acest fond de produse agricole. Aceste subvenţii sub formă de prime acordate producătorilor de grâu pentru cantitatea vândută la fondul de produse agricole al pieţei au fost în realitate o modalitate de a subvenţiona industria alimentară' care a fost ajutată astfel să-şi procure materia primă la un preţ mai mic. Bugetul statului a suportat 18% din preţul materiei prime necesare industriei de morărit şi panificaţie, ajutând-o astfel să se menţină pe "linia de plutire", încă-o perioadă.

Aceasta a fost seria de agenţi economici din filieră, intermediari între agricultură şi industria de morărit şi panificaţie. Următoarea serie de agenţi economici o constituie cei care acţionează în activitatea de transformare industrială din nivelul I - morăritul - sau din nivelul II - panificaţia.

După anul 1989, unele mori sau fabrici de pâine deficitare din punctul de vedere al înzestrării tehnice sau al amplasării lor în teritoriu s-au desprins dintr-un complex industrial mai mare şi au devenit unităţi autonome sau chiar s-au privatizat.

Mediul rural s-a îmbogăţit cu o serie de mori moderne care au mai atenuat deficitul privind capacităţile de morărit de la sate. Tot în mediul rural s-au redeschis unele brutării, altele şi-au mărit capacitatea de prelucrare, iar acolo

unde nu existau şi s-au găsit investitori privaţi, s-au înfiinţat noi fabrici de pâine, de mică capacitate, care s-au dovedit a fi profitabile şi apreciate.

Următoarea verigă în filiera produselor de panificaţie o constituie comerţul. Prin natura lor, produsele acestea cer o desfacere imediată, de aceea depozitele cu caracter en gros sunt puţine şi se îndreaptă mai mult spre produse cum sunt: făina, pastele făinoase, biscuiţii etc., produse care au o perioadă mai lungă de garanţie (2-3 luni). Cea mai mare parte a produselor de panificaţie iau drumul magazinelor de desfacere en detail şi a consumatorilor colectivi (armată, spitale, cămine etc.). O parte importantă din aceste magazine de desfacere sunt proprietate privată şi tendinţa este. ca sub presiunea sindicatelor care acţionează în sectorul comercial, să intre în proprietate privata şi spaţiile comerciale care sunt în prezent proprietate de stat.

O imagine asupra, activităţii comerciale din sectorul public, privat şi cooperatist desfăşurate în anul 1994 se poate contura pe baza informaţiilor furnizate de tabelele nr. 7 şi 8.

Datele privind comerţul interior se referă la vânzările efectuate de agenţii economici cu capital public, cooperatist şi privat. în comerţul interior nu se cuprind date cu privire la vânzările de produse agroalimentare efectuate de producătorii agricoli individuali.

Tabelul nr. 7 - Vânzările cu ridicata de cereale şi produse de panificaţie în anul 1994

- milioane lei preţuri curente -

Specificare	Total	Comerţ public	Comerţ privat	Comerţ cooperaţist
Cereale, seminţe şi furaje	626,244	460.066	166.107	71
% din total	100	73,5	26,49	0,001
Produse de panificaţie, paste făinoase, biscuiţi similare şi	45.045	16.230	24.640	4.191
% din total	100	36,0	54,7	9,3

***Sursa**: Anuarul Statistic al României, 1994*

Comerţul public deţine ponderea covârşitoare în cadrul vânzărilor cu ridicata de cereale (73,5%), iar la produsele de panificaţie, paste făinoase, biscuiţi etc., această pondere ridicată (54,7%) revine sectorului privat.

Tabelul nr. 8 - Vânzările cu amănuntul de pâine, produse de patiserie şi zaharoase în anul 1994

- milioane lei preţuri curente -

Specificare	Total	Comerţ public	Comerţ privat	Comerţ cooperatist
Pâine, produse de, patiserie şi zaharoase	550.825	258.787	251.068	40.970
% din total	*100*	*47,0*	*45,6*	*7,4*
Pâine, produse de, panificaţie şi zaharoase	170.844	59.200	87.270	24.374
% din total	*100*	*34,7*	*51,1*	*14,2*

***Sursa**: Anuarul Statistic al României, 1994*

Se poate observa ascensiunea sectorului comercial privat, care în numai cinci ani a ajuns să deţină ceva mai mult de jumătate (51,1%) din comerţul cu pâine, produse de panificaţie şi zaharoase.

Alături de piaţa internă, piaţa externă a unui produs reprezintă un reper important pentru dezvoltarea ulterioară a produsului:

Pieţele externe reflectă trăsăturile economiilor naţionale ale diferitelor ţări care se întâlnesc pe această piaţă şi modul specific în care aceste economii naţionale sunt conectate la întregul sistem, al relaţiilor economice internaţionale.

Factorii cu cea mai puternică influenţă asupra pieţelor externe sunt cei economici. În, această grupă, extrem de largă, se cuprind: structurile economiei naţionale, nivelul general de dezvoltare economică, resursele naturale şi măsura antrenării lor în activitatea economică, moneda (convertibilitatea, stabilitatea cursului monedei), resursele financiar-valutare (creditul, excedentul valutar, datoria externă etc.), politica comercială a ţării şi instrumentele aplicării ei. Aceşti factori explică principalele dimensiuni ale relaţiilor comerciale externe ale unei ţări, şi anume, disponibilităţile pentru export şi nevoia de importuri, accesibilitatea pieţelor respective, tendinţele pieţei externe[1].

Evoluţia bruscă şi, uneori, în direcţii neaşteptate a unor asemenea factori ca inflaţia, cursul valutar, rata dobânzii, rata şomajului etc., poate aduce schimbări importante în fizionomia pieţelor externe, poate produce răsturnarea de-forţe pe piaţă, ruperea echilibrului dintre cerere şi ofertă, modificarea indicelui raportului de schimb şi alte asemenea fenomene.

Astfel, în situaţia mondială a cerealelor au survenit schimbări marcante. Printre cele mai importante pot. fi menţionate recoltele slabe sau medii obţinute pentru tipurile de cereale de bază în numeroase ţări dezvoltate şi ţări în curs de dezvoltare, un consum crescut şi o revigorare a schimburilor internaţionale. O

[1] Florescu, C: Marketing, Ed. Marketer, Grupul Academic de Marketing şi Management, Bucureşti, 1992

atenţie deosebită se acordă stocurilor mondiale de grâu şi orez în continuă scădere, cât şi cerealelor secundare care au tendinţă de diminuare.

Alături de ţările-tradiţional exportatoare cum ar fi Argentina, Australia, Canada, ţările din Comunitatea Europeană şi Statele Unite ale Americii, au apărut şi alte ţări care vor să ocupe un loc cât mai important şi mai stabil pe piaţa externă a grâului. Alte ţări cum sunt cele din Europa de Est, datorită marilor transformări politice şi economice care au avut loc pe plan naţional au făcut să-şi piardă locul pe piaţa exportatorilor şi să devină importatori de grâu.

Preţurile medii la exportul de grâu şi taxele de navlu maritime au continuat să crească atât pe piaţa europeană, cât şi pe piaţa americană.

Prezenţa României pe piaţa mondială a grâului este în prezent într-un proces de afirmare. Până în anul 1989, ţara noastră exporta în jur de 200 mii tone de grâu anual, dar după această dată, datorită scăderii producţiei agricole, România a devenit ţară importatoare (tabelul nr. 9) de grâu şi produse din grâu. Se poate constata tendinţa de intensificare a importului de grâu începând cu anul 1990 şi culminând cu anul 1993, când ţara noastră a fost nevoită să suporte importarea unei cantităţi de 1252,1 mii tone de grâu, necesară pentru consumul intern. Tot din anul 1993 începe şi importarea unor însemnate cantităţi, de făină, paste făinoase şi biscuiţi, dar tendinţa la importul acestor produse este în scădere.

Scăderea producţiei de grâu din perioada 1990-1992 a fost cauza principală a pierderii pieţelor externe pentru grâu şi produse din grâu la care se mai poate adăuga şi' efectul nefavorabil al dizolvării CAER-ului.

Pe piaţa Comunităţii Europene, conform convenţiilor încheiate, datorită prezenţei slabe a României din ultimii cinci ani pe piaţa externă, i s-a permis exportul doar a 20 mii tone de grâu (fără taxe vamale), ceea ce reprezintă foarte puţin în comparaţie cu potenţialul de export al României. în prima parte a anului 1995 nu au putut fi exportate pe piaţa europeană nici aceste 20 mii tone de grâu, deoarece preţul pieţei mondiale a fost mai scăzut (120-130 dolari / tona de grâu) decât costul grâului stocat (6-10 luni) în România (175 dolari / tona de grâu). Cheltuielile pentru stocarea grâului au fost mari datorita dobânzilor plătite de R.A. Romcereal pentru creditele bancare obţinute-pentru cheltuielile de stocare, credite la care a plătit-dobânzi de 80%, la care s-au adăugat şi, penalizările pentru nerambursarea la termen a creditelor.

În partea a doua a anului 1995, din recolta de grâu a acestui an au fost exportate 990 milioane tone de grâu pe diverse pieţe externe, uneori în condiţii foarte avantajoase. Aceasta a fost posibil datorită scăderii ofertei de grâu pe piaţa mondială, fapt care a determinat creşterea preţului la grâu până în jurul valorii de 180-200 dolari pe tonă.

Tabelul nr. 9 - Comerţul exterior cu grâu şi produse din grâu în România, 1989-1995

- mii tone -

Specificare	Total	Comerț public	Comerț privat	Comerț cooperatist
Cereale, semințe și furaje	626.244	460.066	166.107	71
% din total	*100*	*73,5*	*26,49*	*0,001*
Produse de panificație, paste făinoase, biscuiti și similare	45.045	16.230	24.640	4.191
% din total	*100*	*36,0*	*54,7*	*9,3*

***Sursa**: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei*

2.5. SUBVENŢII, IMPOZITE, TAXE, DOBÂNZI

2.5.1. Subvenţiile la producător şi subvenţiile la consumator

Susţinerea agriculturii prin subvenţii de la bugetul de stat este o practică des folosită în majoritatea ţărilor lumii. Aceasta se materializează sub forma ajutorului acordat pentru realizarea unor acţiuni precise. Subvenţionarea agriculturii **are ca scop** ridicarea rentabilităţii, încurajarea investiţiilor, stimularea exportului, reducerea costului vieţii. La modul concret, subvenţionarea agriculturii constă în suportarea de către stat a unei părţi din costul mijloacelor de producţie, a diferenţei sau a unei părţi din diferenţa între costurile ei de producţie şi preţurile de desfacere a produselor agricole şi agroalimentare către populaţie. Subvenţionarea agriculturii are uneori ca **scop şi efect direct sau indirect** şi sprijinirea ramurilor din aval de agricultură şi chiar a consumatorilor de produse agroalimentare.

Scăderea drastică a producţiei agricole din anii 1991-1993 şi apelarea la importul de produse agricole şi agroalimentare a determinat puterea: executivă din România să treacă la emiterea unor pachete de măsuri, concretizate în Legea 83/1993 privind sprijinul acordat de stat producătorilor agricoli. În baza acestei legi, statul român sprijină producătorii agricoli prin alocaţii şi subvenţii la dobânzile pentru credite de producţie şi investiţii, prime de producţie şi compensaţii, avantaje fiscale, garanţii pentru obţinerea de credite, garantarea de preţuri de achiziţie remuneratorii pentru produsele agricole de importanţă naţională, acordarea de asistenţă.tehnică de.specialitate şi alte facilităţi.

Cea mai frecventă modalitate de sprijin a producţiei de. grâu a fost prin reducerea costului inputurilor (202,7 miliarde lei), modalitate care a reprezentat 57% din totalul subvenţiilor acordate în anul 1994. Reducerea: costului inputurilor s-a concretizat în subvenţii pentru lucrările de îmbunătăţiri funciare (11,2 miliarde lei), alocaţii pentru îngrăşăminte chimice (82 miliarde lei), subvenţii la credite (95 miliarde lei) etc.

S-au mai acordat sub formă de subvenţii prime pentru fiecare tonă de grâu ce a fost livrată la fondul de produse agricole al statului (40 lei/kg), dar scopul acestei modalităţi de sprijin a fost mai puţin de a ajuta producătorii agricoli, cât mai ales de a ajuta industria de morărit şi panificaţie să obţină materia primă necesară la un preţ avantajos şi în cantitate suficientă procesului de producţie. Această primă la producător a reprezentat totodată şi o modalitate de subvenţionare a consumatorilor, deoarece costul tonei de pâine a revenit la un preţ mai mic.

Modalităţile de acordare a acestui sprijin (tabelul nr.10) au avut un efect benefic, pe de o parte, deoarece producţia de grâu din anul 1994 şi 1995 s-a situat la niveluri aşteptate şi chiar peste aşteptări, dar a avut şi un efect negativ în sensul că în ciuda rezultatelor foarte bune obţinute în producţie, cultivatorii de grâu se găsesc tot în situaţia de a nu avea fondurile financiare necesare începerii unui nou ciclu de producţie; în concluzie au rămas la fel de decapitalizaţi cum au fost şi înainte de 1.989:-

În anul 1994, efortul susţinerii de la bugetul de stat a fost de 354,3 miliarde lei pentru cultura grâului (tabelul nr. 10), ceea ce a însemnat că subvenţia pe hectar a fost de 144,5 mii lei, iar pe tonă a revenit o subvenţie în valoare de 59,9 mii lei, ponderea acesteia fiind de 26% din valoarea totală a grâului. în realitate, sprijinul acordat a fost mai mare, deoarece agricultura a fost scutită de jumătate din impozitul pe venit datorat statului; în cazul grâului a fost scutita de circa 7,5 mii lei pe hectar.

$$ESP = P_d + R_{ci} + S_{gn} + A_s = 116,1 + 202,7 + 13,3 + 22,2$$
$$= 354,3 \text{ miliarde lei}$$

unde: ESP = echivalent subvenţii la producător;

P_{cj}= plăţi directe;

A_s = alte susţineri de la buget;

R_{cj}= reducerea costului inputurilor;

S_{gn}= alte servicii generale.

$$\text{Subvenții pe tonă} = \frac{ESP}{P_g} = \frac{354,3 \text{ miliarde}}{5914,5 \text{ mii}} =$$

59.900 lei / tonă

unde: Pg.= producţia de grâu

$$\text{Subvenții pe hectar} = \frac{ESP}{S_g} = \frac{354{,}3 \text{ miliarde}}{2451{,}5} = 144{,}522 \text{ lei / ha}$$

unde: Sg = suprafaţa cultivată cu grâu

$$\text{Ponderea subvenției} = \frac{ESP}{V_g} * 100 = \frac{354{,}3}{1360{,}0} * 100 = 26\%$$

unde:V_g = valoarea producţiei de grâu

Tabelul nr. 10 - Echivalent subvenţii la producător (ESP) la cultura grâu în anul 1994

Specificare	U.M.	Valoare
1. Suprafața cultivată (S_g)	mii ha	2451,5
2. Producția totală (P_g)	mii tone	5914,5
3. Preț la poarta fermei	lei / kg	210,32
4. Valoarea producției (preț la poarta fermei)	mii lei	1.243.937
5. Plăți directe către producători de la buget (prime de livrare la fondul de produse agricole) (P_d)	mii lei	116.084
6. Valoarea ajustată a producției (4+5) (V_g)	mii lei	1.360.021
7. Alte susțineri bugetare (8+9+10)	mii lei	238.212
8. • reducerea costului inputurilor (Rci)	mii lei	202.686
9. • servicii generale (S_{gn})	mii lei	13.329
10. • pierderi R.A. Romcereal (A_s)	mii lei	22.197
11. Echivalent subvenții la producător (5+7) (ESP)	mii lei	354.296
Revin subvenții:		
- pe tonă	lei	59.900
- pe hectar	lei	144.522
Ponderea subvențiilor în valoarea producției	%	26

Sursa: Calculaţii proprii pe baza informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Subvenţia la consumator (tabelul nr. 11) a fost în anul 1994 relativ redusă, circa 7,6% din preţul pâinii, şi a constat doar în scutirea industriei de morărit şi panificaţie de a introduce în costuri valoarea primelor acordate de bugetul statului producătorilor de grâu pentru livrările de aprovizionare a acestei industrii.

Efectul acestor susţineri din partea puterii publice care au început în mod concret odată cu intrarea în vigoare a Legii. ,83/1993, referitoare la sprijinul acordat agriculturii, a început să se simtă pe piaţa cerealelor abia din anul 1994, când a început procesul de redresare a agriculturii şi a devenit certitudine odată cu recolta anului 1995, când s-a înregistrat o producţie de 7,8 milioane tone de grâu, ceea ce reprezintă o producţie ridicată pentru România în actualele condiţii de tehnologie şi mai ales, în condiţiile actualei fărâmiţări a terenurilor arabile.

Tabelul nr. 11 - Echivalent subvenţii la consumator la produsul pâine în anul 1994

Specificare	U.M.	Valoare
1. Subvenţii acordate pe tona de pâine (prime acordate producătorilor de grâu şi neincluse de industria alimentară în costul pâinii)	lei / tonă	40.000
2. Preţul cu amănuntul la pâine	lei / tona de pâine	525.000
3. Ponderea subvenţiilor în preţul pâinii	%	7,6

Sursa: Calculaţii proprii pe baza informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Se poate concluziona că echivalentul subvenţiei la producător (ESP) este un indicator care măsoară mărimea transferurilor monetare către producătorii agricoli de la consumatorii de produse agricole şi de la contribuabili. Echivalentul subvenţiei la consumator exprimă mărimea transferurilor monetare către consumatori, care rezultă din presiunile exercitate de aceştia şi concretizate în politicile agricole.

Pentru viitor, obiectivele principale pentru care acordarea subvenţiilor este motivată pot fi sintetizate astfel:

- formarea unei structuri de proprietate şi de organizare a producţiei agricole, capabile de performanţe economice;

- asigurarea ofertei de produse agricole la preţuri convenabile în raport cu cererea solvabilă a populaţiei;
- dezvoltarea infrastructurii economice şi sociale;
- stimularea exportului produselor româneşti;
- susţinerea zonelor defavorizate şi combaterea poluării;
- protejarea agriculturii naţionale în condiţiile creşterii importului de produse agricole şi agroalimentare.

Nu este lipsit de interes a aminti acum câteva modalităţi de intervenţie publică practicate în ţările Uniunii Europene pentru sprijinirea producţiei agricole, modalităţi de intervenţie pe care trebuie să le înţelegem şi să le judecăm efectele în condiţiile integrării României în Uniunea Europeană.

Formele de intervenţie, aşa cum au fost sintetizate de o echipă de experţi PHARE[1], sunt multiple:

- intervenţie destinată susţinerii preţului (cumpărări prin organisme de intervenţie, ajutoare pentru stocare la particulari, prime de transformare);
- ajutoare pentru producţia comunitară (pe hectar, pe animal);
- introducerea de cote de producţie şi prelevări de coresponsabilitate (pentru frânarea producţiei).

a) Intervenţia prin susţinerea preţului

• Cumpărarea prin organisme de intervenţie este forma cea mai importantă şi se regăseşte în cazul produselor: cereale, orez, zahăr, lapte, carne de bovine. Intervenţia poate avea un caracter automat (cereale, zahăr, unt), sau bazată pe un sistem de declanşare, care presupune adoptarea de către Comisie în prealabil a unei decizii pe baza căreia să se procedeze la cumpărare. Unul din obiectivele actualei reforme a politicii agricole comune este şi modificarea sistemului de intervenţie prin cumpărare, prin care se urmăreşte apărarea contra consecinţelor fluctuaţiilor de preţuri. în prezent, acest caracter de apărare este asigurat printr-o serie de limitări; de exemplu, în sectorul cerealelor, intervenţia prin cumpărare este limitată la o anumită perioadă a anului. Plasarea produselor cumpărate de organismele de intervenţie trebuie să se realizeze fără ca să perturbe piaţa.

• Ajutor pentru stocaj la particulari - are caracter de retragere temporară a mărfii şi se limitează la câteva luni; presupune revânzarea produsului pe piaţă. Măsura constă în încheierea cu organismul de intervenţie a unui contract conform căruia interesatul se angajează să stocheze marfa pe o anumită perioadă. Cel care stochează marfa primeşte la schimb un ajutor care să acopere cheltuielile de stocare, inclusiv cheltuielile de finanţare.

• Primele pentru transformare - reprezintă de fapt o susţinere a pieţei prin căutarea unor noi debuşee sau menţinerea debuşeelor existente în raport

[1] Studiu privind piaţa grâului în România, PHARE - Bucureşti, 1995

cu produsele concurenţei mai competitive (folosirea cerealelor panificabile pentru consumul animalelor). Din punct de vedere al rezultatelor, primele de transformare se apropie de plasarea specifică a cantităţilor cumpărate de către organismele de intervenţie, susţinerea preţului pe piaţă, realizându-se prin retragerea definitivă a produselor respective.

b) Ajutoarele de producţie

Reprezintă o formă de intervenţie care garantează venitul din agricultură. Acestea nu susţin preţul, ci, din contră, ele sunt adesea însoţite de un nivel de preţ relativ scăzut. Calculul ajutorului este strict legat de diferenţa între preţul extern şi preţul obiectiv. La cereale se acordă numai pentru grâu tare şi se acordă pe hectar, nu pe cantitate.

• **Acţiuni în favoarea iniţiativelor profesionale** vizând o mai bună adaptare a ofertei care să încurajeze grupurile de producători.

c) Limitarea producţiei

Dezvoltarea spectaculoasă cunoscută de agricultura comunitară a avut consecinţe pozitive (creşterea productivităţii), dar şi negative (apariţia excedentelor de producţie).

Măsurile de limitare a producţiei se articulează în jurul următoarelor direcţii:

- o politică de preţ mai restrictivă;
- o intervenţie mai puţin permanentă şi mai restrictivă;
- o limitare a susţinerii, prin fixarea de cote de producţie, praguri de garantare - şi întărirea coresponsabilităţii producătorilor.

Aceste măsuri vizează un echilibru mai bun între ofertă şi cerere şi transferul către producător a unei părţi din costul plasării excedentelor.

În România s-au folosit cu "totul alte modalităţi de susţinere, în special pentru susţinerea veniturilor producătorilor, şi acest lucru s-a dovedit destul de dificil, deoarece au lipsit instituţiile specializate în acest sens (organismele de intervenţie), R.A. Romcereal transformându-se temporar într-un astfel de organism. Lipsa acestor organisme a făcut ca sistemul de intervenţie publică să fie deficitar, deoarece nu *a* reuşit întotdeauna să fie prezent cu susţinerile respective la timp şi nici în mod echitabil pentru toţi producătorii.

Plăţile compensatorii care se atribuie producătorilor comunitari pentru lăsarea unor suprafeţe necultivate o perioadă de timp nu cred că în România se vor acorda, deoarece deocamdată, tehnologiile practicate nu asigură supraproducţie. Eventual, se pot dirija unele suprafeţe pentru cultivarea lor cu plante furajere, plante medicinale sau leguminoase, culturi la care se înregistrează în prezent deficite majore.

2.5.2. Impozitele pe filiera cerealelor de panificaţie

Impozitele şi taxele constituie o formă de prelevare a unei părţi din venitul persoanelor fizice sau juridice la dispoziţia statului în vederea acoperirii cheltuielilor bugetare. Ele exercită un important rol economic, financiar şi social, constituind un mijloc de procurare a resurselor şi de rectificare a discrepanţelor între venituri[15]. în perioada actuală, asistăm la o întărire a impozitelor pe plan economic, concretizată în preocuparea statului de a le utiliza în scopul orientării cursului vieţii economice.

Impozitul asupra terenului agricol se bazează pe Legea 2/1977 referitoare la impozitele agricole, care are unele articole aplicabile şi astăzi, pe Legea 114/1992 referitoare la impozitele locale şi pe Legea 34/1994 care stabileşte că contribuabilii sunt persoanele fizice, asociaţiile agricole legale, persoanele juridice, cu excepţia celor care plătesc impozit pe profit.

Venitul care se impozitează anual este determinat pe baza normelor de venituri stabilite pe hectar, pe zone de fertilitate şi categorii de folosire a pământului, deopotrivă pentru terenurile cultivate şi cele necultivate.

După anul 1989 una din primele măsuri ale reformei economice a fost să se renunţe la vechiul sistem de impozitare atât din agricultură, cât şi din industria de morărit şi panificaţie.

În acest fel a început un mod indirect de subvenţionare a acestor ramuri ale economiei naţionale. Impozitul pe circulaţia mărfurilor (ICM) a fost înlocuit din luna iulie a anului 1993 cu taxa pe valoarea adăugată, până la această dată industria alimentară fiind scutită de impozit.

Şi agricultura a fost scutită de plata impozitelor pe teren şi pe venit şi numai din anul 1994 i s-a stabilit obligaţia fiscală ce se plăteşte în funcţie de veniturile ce revin pe hectar.

Pe baza fişei costurilor de producţie s-a constatat că agenţii economici din această filieră au suportat următoarele impozite (tabelul nr. 12):

---

[1] Creţoiu, Gheorghe; Cornescu, V.; Bucur, I.:. Economie politică, Casa de editură şi.presă Şansa S.R.L., Bucureşti, 1993

Tabelul nr. 12 - Impozitele plătite de agenţii economici din filiera de panificaţie

Sectorul	Felul impozitului	U.M.	1993	1994
Agricultură	impozit agricol	mii lei / ha	-	7,5
Romcereal	impozit pe profit	lei /tonă	236	871
	impozit pe clădiri	lei / tonă	650	650
	impozit pe salarii	lei / tonă	1,17	1264
Morărit*	impozit pe profit	lei /tonă	3990	5775
	impozit pe salarii	lei /tonă	1410	2100
Panificaţie*	impozit pe profit	lei ./tonă	6125	10.150
	impozit pe salarii	lei / tonă	6000	6.000

** Impozitul pe clădiri nu a fost evidenţiat în fişa costului deoarece.a fost încorporat la cheltuieli indirecte*

Sursa: *Calculaţii proprii pe baza fişei costurilor la: grâu stocat, făină, pâine (mediu pe ţară) furnizate, de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei*

- producătorii de grâu au plătit în anul 1994 7,5 mii lei/ha (jumătate din impozitul prevăzut de lege pe hectarul cultivat cu grâu);
- R.A. Romcereal a suportat trei feluri de impozite: pe profit, pe clădiri şi pe salarii, cel, mai mare impozit suportat fiind cel pe salarii;
- industria de morărit şi panificaţie a plătit un impozit pe profit şi pe salarii; cel pe clădiri fiind nesemnificativ, a fost inclus în cheltuielile indirecte.

În anul 1994, impozitul pe profit a reprezentat 1% din valoarea producţiei de grâu pe hectar, 0,3% din valoarea grâului stocat, 1,3% din preţul cu amănuntul al făinii şi 1,9%. din preţul cu amănuntul al pâinii:

Deşi în România a funcţionat şi un sistem de subvenţionare indirectă a agriculturii, prin faptul că trei ani (1991-1993) producătorii nu fost scutiţi de plata impozitului agricol, iar în anul 1994 s-a perceput doar jumătate din sarcina fiscală anuală, dacă se iau totuşi în consideraţie pierderile substanţiale rezultate la nivelul agriculturii prin plafonarea preţului la grâu, dar şi la alte produse, se ajunge la concluzia că de fapt agricultura a plătit un impozit implicit care s-ar putea să fi fost chiar mai mare decât sprijinul primit.

Dacă acest impozit implicit s-ar fi regăsit în veniturile care au alimentat bugetul de stat, ar fi fost un câştig, cel puţin la nivel de societate. Această plafonare a preţului nu a făcut altceva decât să ajute sectoarele plasate în avalul agriculturii să preia o parte din plusprodusul creat în agricultură, reuşind astfel să se salveze de la faliment sau pur şi simplu să-şi prelungească agonia.

În perspectiva integrării în Uniunea Europeană; este necesar ca în domeniul fiscal măsurile de scutire sau de reducere a impozitului pe filiera cerealelor panificabile să se aplice astfel încât să incite la practicarea unei tehnologii moderne de creştere a competitivităţii produselor pe piaţa internă şi externă şi să faciliteze crearea de capital.

2.5.3. Taxa pe valoarea adăugată

Taxa pe valoarea adăugată este un impozit indirect asupra operaţiunilor privind transferul proprietăţii bunurilor şi a prestărilor de servicii. Ea este echivalentă cu diferenţa dintre vânzările şi cumpărările aceluiaşi stadiu-al circuitului economic.

Unul din obiectivele majore ale introducerii: TVA-ului a fost acela de a asigura ca pentru un anumit produs să se perceapă. acelaşi impozit, indiferent de lungimea circuitului parcurs de acesta. Unicitatea impunerii este asigurată prin, mecanismul deducerilor şi al plăţilor fracţionate[1].

Anumite produse şi servicii considerate ca fiind de importanţă naţională au fost scutite în totalitate sau în parte de plata acestei taxe către bugetul' statului. Printre produsele exceptate de la plata TVA este şi grâul. în realitate, această măsură de protecţie nu şi-a atins scopul deoarece nu a fost corelată cu o. altă măsură ce trebuia luată tot pe cale legislativă, şi anume obligaţia exploataţiilor agricole de a ţine o evidenţă simplă prin care să fie evidenţiate cheltuielile, veniturile şi TVA plătit pentru consumurile intermediare;

La nivelul agenţilor economici din agricultură, consumurile intermediare reprezintă circa 50-57% din preţul de vânzare a grâului. în cadrul acestor consumuri intermediare, producătorii* agricoli au suportat un' TVA de 18% calculat la valoarea acestor inputuri. în final, acest procent reprezintă circa 6-10% din preţul de vânzare al grâului (tabelul nr. 13).

Acest TVA plătit reprezintă aşa-numitul TVA deductibil şi poate fi recuperat, pe bază de documente oficiale de către toţi agenţii economici plătitori de" TVA. în realitate, scutirea producătorilor de grâu de plata TVA-este de numai 5-8%, şi numai pentru producţia de grâu care a fost vândută către agenţii economici plătitori de TVA. Producţia de grâu care a fost vândută pe piaţa liberă sau a reprezentat autoconsum. pentru gospodăriile populaţiei nu a beneficiat de nici un fel de scutire de TVA.

[1] Bora, Cornel: Ce înseamnă trecerea de la ICM la TVA; Tribuna Economică nr. 37/1992

Tabelul nr. 13 -
Taxa pe valoarea adăugată (TVA plătită de agenţii economici din filiera de panificaţie)

Specificare		U.M.	1993	1994
Agricultură	• TVA	lei / kg grâu	4,8	13,2
	• preţul grâului	lei / kg grâu	100,0	220,0
	• % TVA din preţul grâului	%	5	6
Romcereal	• TVA	lei / kg grâu	21,5	47,9
	• preţul grâului stocat	lei / kg grâu	140,6	313,8
	• % TVA din preţul grâului stocat	%	15,4	15,3
Morărit	• TVA	lei / kg făină	42,4	70,5
	• preţul făinii	lei / kg făină	277,8	460,5
	• % TVA din preţul făinii	%	15	15
Panificaţie	• TVA	lei / kg pâine	52,9	63,6
	• preţul pâinii	lei / kg pâine	437,5	525,0
	• % TVA din preţul pâinii	%	15,4	15,3

***Sursa**: Calculaţii proprii pe baza informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei*

Materiale (SPM) practicat în ţările foste socialiste la sistemul de evidenţă bazat pe Sistemul Conturilor Naţionale^ (SCN) practicat în ţările cu economie de piaţă, în statisticile ONU şi ale altor organisme internaţionale a impus introducerea perceperii taxei pe valoarea adăugată (TVA) în locul impozitului pe circulaţia mărfurilor. (ICM), care se percepea înainte de 1989.

Taxa pe valoarea adăugată este o formă nouă de fiscalitate, la care agenţii economici au trebuit să se adapteze.

Atâta timp cât concurenţa nu acţionează, cât Guvernul mai supra-veghează încă preţurile la unele produse, în sensul plafonării lor, fără a găsi şi mijloacele eficiente de protejare atât a producătorilor cât şi a consumatorilor,

TVA-ul rămâne doar o penalizare a cumpărătorului şi nicidecum' o, pârghie de reducere a costurilor pe filiera produselor.

Se impune crearea condiţiilor necesare pentru o concurenţă adevărată pe piaţă, unde prin jocul preţurilor să se stabilească. valoarea reală a fiecărui produs.

2.5.4. Dobânzile bancare plătite pe filiera produselor de panificaţie

Dobânda reprezintă preţul pe care utilizatorul creditului îl plăteşte pentru dreptul de a folosi temporar resursele băneşti disponibile ale creditorului.

În economia de piaţă, acest preţ este în ultimă instanţă factorul determinant al alocării resurselor pentru cele mai eficiente utilizări şi constituie elementul definitoriu al pieţei monetare.

Guvernul, în funcţie de prioritătile sale economice şi resursele pe care le poate mobiliza, are autoritatea de a subvenţiona cu ajutorul băncilor dobânzile pentru acele domenii pe care le consideră importante. în acest fel se asigură transparenţa mecanismului şi se cunosc cu precizie costurile reale ale acestei opţiuni. Această modalitate de intervenţie a statului în alocarea resurselor de creditare nu poate fi decât limitată în timp, dar şi ca sferă de cuprindere.

Din cercetările întreprinse, s-a putut constata că în anii 1992, 1993 şi 1994, creditul a avut un preţ împovărător prin dobânda percepută (tabelul nr. 14).

Tabelul nr. 14 - Dobânzile bancare plătite pe unitatea de produs de agenţii economici din filiera produselor de panificaţie

Specificare	U.M.	1992	1993	1994
Dobânzi plătite pentru:				
- sămânță de grâu	lei / kg	16,30	43,36	77,46
- grâu de consum	lei / kg	15,25	30,55	81,06
- grâu stocat la R.A. Romcereal	lei / kg	2,85	20,05	58,6
- făină și pâine	lei / kg	-	-	-
Prețul pe un kilogram de:				
- sămânță de grâu	lei / kg	69,0	212,5	370,0
- grâu de consum	lei / kg	40,0	100,0	220,0
- grâu stocat	lei / kg	48,0	129,0	306,0
Ponderea dobânzilor bancare în prețul:				
- grâului pentru sămânță	%	24,0	20,0	21,0
- grâului pentru consum	%	38,0	31,0	37,0
- grâului stocat	%	6,0	16,0	19,0

Sursa: Calculaţii proprii pe baza informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Se poate observa că dobânda a reprezentat 20-24% din preţul grâului pentru sămânţă, 31-38% din preţul grâului pentru consum şi 16-19% din preţul grâului stocat.

Sectorul de morărit şi panificaţie nu a apelat la credite bancare, acesta reuşind să se autofinanţeze şi să scape de-povara dobânzilor.

Prin cumularea dobânzilor care s-au plătit de-a lungul filierei de către agenţii economici din agricultură şi din sectorul de stocare se--ajunge la concluzia că 25-30% din preţul pâinii îl reprezintă dobânzile plătite pentru creditele de producţie.

Sistemul de credit existent în agricultură duce lipsa unei reţele extinse de filiale care să poată răspunde şi necesităţilor fermelor şi exploataţiilor private. Singura bancă cu o reţea extinsă este Bankcoop (cooperatistă) şi se crede că această reţea va deveni şi mai extinsă, pătrunzând mai adânc în mediul rural.

Băncile cooperatiste s-au dovedit eficiente şi în alte ţari îri privinţa realizării cerinţelor de credit ale fermierilor.

În vederea depăşirii lipsei de capital circulant şi a capitalului pentru mici investiţii în fermele private, ar trebui introdusă modalitatea de finanţare pe baza stocurilor post-recoltă prin introducerea recipisei de depozit ca instrument financiar de negociere. Crearea unui astfel de sistem impune liberalizarea totală a preţurilor la cereale şi promovarea pieţelor en-gros de cereale. Trebuie studiate posibilităţile de protejare împotriva riscului de modificare a preţurilor şi de negociere a unor livrări ulterioare. Totodată, standardele de calitate româneşti trebuie aliniate la standardele internaţionale.

2.6.Costul, preţul, profitul înregistrat de produsele din filieră

Ponderea ridicată a consumurilor intermediare în costul de producţie al cerealelor a determinat o presiune crescândă din partea producătorilor agricoli asupra organelor de decizie (Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei şi Guvernul) pentru negocierea unor preţuri de vânzare care să acopere cheltuielile şi să asigure un profit destul de mic, dar foarte variat de la o exploataţie la alta.

România nu a avut o politică coerentă de dezvoltare a producţiei agricole şi, în consecinţă, nu a existat nici o politică bine gândită de stabilire a preţului la produsele agricole, deficienţă care s-a resimţit în mod nefavorabil asupra evoluţiei producţiilor fizice agricole şi asupra situaţiei economice a producătorilor agricoli, indiferent de forma de proprietate. în privinţa preţurilor primite pentru grâu de producătorii agricoli, au fost necesare patru sau chiar cinci schimbări de preţ pe an, schimbări care nu au rezultat din negocieri între agenţii economici interesaţi în vânzarea şi cumpărarea acestui produs, ci din decizii ale Guvernului, care a fost nevoit să intervină fie pentru susţinerea preţului la producătorul de grâu, prin acordarea unor prime pentru grâul vândut panificaţiei,fie prin susţinerea sectorului de stocare prin mărirea comisionului perceput de acest sector (R.A. Romcereal), dar nu a fost exclusă nici

majorarea sarcinilor fiscale la care au fost supuşi agenţii economici, indiferent de nivelul la care se situau în lanţul de producţie al filierei, prin perceperea taxei pe valoarea adăugată (din iulie 1993).

Inflaţia galopantă care s-a făcut simţită în aceşti ani în întreaga economie naţională a avut rezonanţe puternice şi, la nivelul producătorilor de grâu, care nu-şi mai vindeau producţia decât în momentul în care cheltuielile pentru întreţinerea familiei îi forţau la diminuarea stocurilor de grâu care se găseau depozitate în condiţii improprii în gospodăriile populaţiei, expuse unor pierderi mari, ori-se găseau depozitate în custodie la R.A. Romcereal. Blocarea în acest fel a fluxurilor fizice ale producţiei de grâu a determinat intervenţii ale Guvernului sub formă de prime acordate agricultorilor pentru livrările" de grâu către fondul de produse strategice al statului (30 mii lei/tonă de grâu în martie 1993, 10 mii lei/tonă în iunie 1993, 40 mii lei/tonă în 1994 şi în 1995.

Tabelul nr. 15 - Principalii indicatori economici la produsele şi serviciile din filiera de panificaţie 1992-1994

Produsul	Indicatori sintetici	1992		1993		1994	
		lei / kg	%	lei / kg	%	lei / kg	%
Grâu pentru sămânţă	cost	66,2	96,0	206,0	97,0	359,8	97,0
	profit net	2,8	4,0	6,4	3,0	10,2	3,0
	preţ	69,0	100,0	212,5	100,0	370,0	100,0
Grâu pentru consum	cost	33,8	84,5	84,9	85,9	177,8	80,8
	profit net	6,2	15,5	15,1	15,1	42,2	19,2
	preţ	40,0	100,0	100,0	100,0	220,0	100,0
Stocare	cost	7,8	97,5	28,3	97,5	83,5	97,0
	profit net	0,2	2,5	0,7	2,5	2,5	3,0
	preţ	8,0	100,0	29,0	100,0	86,0	100,0
Făină	cost	70,4	92,0	266,4	96,0	444,0	96,0
	profit net	6,1	8,0	11,4	4,0	16,5	4,0
	preţ	76,5	100,0	277,8	100,0	460,5	100,0
Pâine tip "standard"	cost	64,8 +22,5 *subv.*	118,0*	420,0	56,0	496,0	94,0
	profit net	8,7	11,8	17,5	4,0	29,0	6,0
	preţ	73,5	100,0	437,5	100,0	525,0	100,0
Comercializare	cost	6,7	90,0	27,3	95,0	30,1	94,0
	profit net	0,7	10,0	1,3	5,0	1,9	6,0
	preţ	7,4	100,0	28,6	100,0	32,0	100,0

** 22,5 lei subvenţie + 64,8 lei cheltuieli*

Sursa: Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei, calculaţii proprii

Această măsură a îmbunătăţit situaţia financiară a exploataţiilor agricole, mai ales a celor din proprietatea, privată, care au reuşit să realizeze o rată a profitului de 15-19% (tabelul nr. 15). În realitate, această rată a profitului este, mai mică, deoarece munca membrilor din familie care lucrează în agricultură nu este plătită în timpul anului, munca lor fiind de fapt cuprinsă în acest profit net. Un element important al costului de producţie, dar neevidenţiat în nici un document este costul dezorganizării care caracterizează în prezent procesul de producţie, din agricultura privată (desele deplasări cu căruţa pe care le întreprind pentru procurarea factorilor de producţie, nepriceperea în probleme bancare şi financiare, precum şi nepriceperea în privinţa indicilor de calitate la care le este cumpărată producţia de grâu, ocazie cu care au loc grave sustrageri în dauna agricultorilor).

Valoarea producţiei principale pe hectarul de grâu în anul 1994 a avut următoarea structură: 59 de procente au revenit consumurilor intermediare + amortismentului, 22 de procente au ocupat cheltuielile cu. munca vie, impozitele, taxele, dobânzile, şi 19% a revenit profitului net.

În faza de stocare la R.A. Romcereal care a deţinut ponderea, covârşitoare a activităţii de colectare şi stocare a cerealelor, preţul grâului achiziţionat s-a majorat cu 8% în anul 1989, cu 15-20% în anii 1990-1992 şi cu 40-42% începând din iulie 1993, când a început să se perceapă taxa pe valoare adăugată (tabelul nr. 15). Grâul fiind considerat un produs strategic a fost sever supravegheat de Guvern; majorarea comisionului perceput de R.A. Romcereal s-a făcut numai cu aprobarea acestuia. Rata rentabilităţii cu care s-a încheiat activitatea de stocare a fost până în anul 1994' nesemnificativă (0,2-3%). Fiind întreprindere cu capital de stat, cu regim de regie autonomă, nu a existat din partea salariaţilor şi, a conducerii, acestei regii un interes major pentru mărirea ratei profitului

În industria de morărit, deşi preţul făinii a crescut de şase ori în numai trei ani, profitul net a scăzut de la 8% în 1992 la 4% în-1994. în anul 1994, structura preţului de vânzare pe tona de făină s-a prezentat astfel: 66% - materia primă;15% - TVA; salarii - 2%; combustibil + energie - 4%; amortisment - 3% şi profit net 4%.

Deoarece pâinea a fost produsul cel mai tare controlat de Guvern, industria de panificaţie nu a putut să negocieze preţurile conform regulilor economiei de piaţă, dar a fost permanent sprijinită de acesta în sensul că materia primă necesară (grâul) i-a fost asigurată la preţuri mai mici decât preţurile primite de producătorii agricoli (prima primită de agricultori pe tona de grâu livrată nu s-a regăsit în preţul cu care acesta, a intrat în faza de prelucrare industrială). Profitul net în această fază de transformare a fost scăzut (tabelul nr. 15), înscriindu-se între 4-11%. În structura preţului pe tona de pâine, ponderea cea mai mare au deţinut-o cheltuielile cu materiile prime - 62%,

urmate de cheltuielile cu munca vie -4%; impozite şi taxe - 6%, alte materiale - 5%, combustibil - 8% şi profit net - 6%.

În faza de comercializare, deşi condiţiile în care se desfăşoară această activitate sunt departe de cele dorite de consumatori, se adaugă totuşi preţului pâinii un spor de 6-10%.

Din analiza acestor indicatori sintetici se constată că modul de funcţionare a agenţilor economici din filiera cerealelor de panificaţie este la limita minimă a profitabilităţii şi cu tendinţă de scădere-continuă.

Aşa cum am mai spus, profitul net în agricultură este numai în aparenţă ridicat (15-19%), deoarece din lipsă de evidenţă contabilă nu s-ai putut face o evaluare riguroasă a cheltuielilor de producţie.

În partea de proiectare a acestei lucrări, se vor emite propuneri concrete privind organizarea exploataţiilor agricole, propuneri de restructurare a R.A. Romcereal şi de dezvoltare a cooperativelor de servicii pentru agricultură, obiective economice de mare importanţă, care să poată duce la o integrare cât mai bună a activităţii agenţilor economici din filieră, pe principiul profitabilităţii maxime şi a satisfacerii depline a consumatorilor, deziderate de bază ale economiei de piaţă.

Într-o economie de .piaţă autentică, preţurile de vânzare ale produselor agroalimentare nu sunt întotdeauna aşezate pe costurile de producţie, ci sunt preţuri de piaţă, care se formează în condiţii de concurenţă, în funcţie de mai mulţi factori, şi anume: cererea şi oferta, structura pieţelor, raportul de forţe existente pe piaţă şi de intervenţia statului.

În România, piaţa grâului nu a reuşit încă să se organizeze şi să funcţioneze astfel încât să-şi poată realiza funcţia de bază şi anume "adaptarea şi aducerea în stare de compatibilitate a intereselor şi pretenţiilor cumpărătorilor şi vânzătorilor, cererii şi ofertei individuale şi agregate" deoarece lipsesc unităţile economice specifice pentru un comerţ specializat atât pe orizontală - pe tipuri de mărfuri, cât şi pe verticală - pe tipuri de tranzacţii efectuate cu aceleaşi mărfuri. Din punctul de vedere al specializării pe verticală, se distinge:

- *comerţul cu amănuntul (de.detaliu),* care desface mărfurile nemijlocit către consumatori;
- *comerţul de gros,* desfăşurat de întreprinderile care cumpără mărfurile în partizi mari de la producători pentru a le vinde apoi către întreprinderile prelucrătoare sau celor angajate în comerţul cu amănuntul;
- *comerţul de, mic-gros (demi-gros),* care aprovizionează consumatori colectivi (spitale, creşe şi cămine de copii, cantine etc.).

În ţara noastră această reţea comercială este în formare în întreaga ţară, iar în ceea ce priveşte comerţul cu cereale se aşteaptă o revigorare Începând din 1996, când 'începe conform H.G. 462/iunie 1995 privind divizarea R. A. Romcereal spargerea monopolului acestuia, acţiune în urma căreia vor apare mai mulţi agenţi economici cu capital, majoritar de stat sau privat care vor

colecta, depozita şi distribui cerealele către industria de morărit şi panificaţie sau către micile fabrici de pâine ale întreprinzătorilor particulari.

Negocierea preţului la grâu care s-a realizat de fapt în condiţii improprii, din lipsa unei burse a cerealelor, din lipsa unor reprezentanţi avizaţi din partea producătorilor de grâu şi mai ales din lipsa unor evidenţe contabile privind cheltuielile de producţie care revin pe tona de grâu în sectorul privat, în diferite zone ale ţării, lipsuri care. au dus la stabilirea arbitrară a preţului grâului care s-a făcut cu întârziere şi fără să fie corelate cu costurile de producţie, cu veniturile agricultorilor, dar mai ales cu cererea şi oferta de grâu manifestată pe piaţa internă şi externă.

Actualele necorelări şi contradicţii care s-au manifestat la nivelul agenţilor economici situaţi la diferite nivele ale filierei s-au datorat şi dizolvării sistemului de integrare administrativ care a dominat economia socialistă dinainte de 1990.

O nouă integrare, bazată pe respectarea intereselor tuturor agenţilor economici din filiera cerealelor panificabile cere timp, în primul rând pentru clarificarea şi înţelegerea conceptului de "integrare contractuală" care poate fi considerată că va fi prima formă de integrare din marele proces de integrare agroindustrială care va urma, mai ales că actualii manageri cunosc efectele nerespectării legii contractelor economice care s-au întâlnit în economia socialistă. Actualele blocaje economice se datorează în mare parte acestor "dezintegrări" care s-au produs în întreaga economie. Până la momentul refacerii fluxurilor materiale şi financiare din filiera cerealelor panificabile va trece timp, moment care va fi depărtat dacă producătorii agricoli nu se organizează în grupări bine reprezentate la nivel zonal şi naţional, până când nu se constituie în cooperative de comercializare, până nu apar serviciile cu profil de finanţare-creditare în mediul rural şi mai ales până nu se instituie un sistem informaţional pe cât posibil computerizat, care să asigure schimbul de informaţii.

2.7.Valoarea adăugată pe filiera cerealelor panificabile

Abordarea integrată a agriculturii în contextul complexului agroindustrial impune o analiză integrată şi a procesului de creare a valorii; ceea ce are o importanţă primordială pentru cunoaşterea proceselor economice şi pentru fundamentarea deciziilor de politică economică.

Participarea agriculturii, a fel ca şi a celorlalte ramuri la creşterea economică este apreciată prin ponderea acesteia în produsul naţional net (venitul naţional în Sistemul Producţiei Materiale). Acest indicator economic nu reflectă însă în mod corect contribuţia agriculturii la crearea produsului naţional net, deoarece Comisia Naţională pentru Statistică înregistrează produsul naţional net. rămas în agricultură şi nu produsul naţional net creat în agricultură. O

mare parte a acestuia se scurge în amontele şi în avalul agriculturii prin intermediul preţurilor.

Este util să identificăm şi să analizăm valoarea nou creată pe filiera grâu-pâine, raportată la nivelul unui hectar de grâu, a unei tone de făină şi a unei tone de pâine tip "standard". O asemenea analiză cere delimitarea sferei unor indicatori necesari cum sunt valoarea adăugată şi profitul net.

Valoarea adăugată[1] măsoară efectul rezultat din utilizarea factorilor de producţie, îndeosebi a factorilor muncă şi capital. Valoarea adăugată reflectă suma de bani încasată din vânzarea bunurilor economice peste mărimea cheltuielilor cu materiile prime, materiale şi energie, care au fost utilizate pentru producerea bunurilor economice.

Profitul net[28] evidenţiază acea parte a venitului global al întreprinderii rămasă după; scăderea din aceasta a impozitelor şi a altor prelevări prevăzute de lege.

În studiul de faţă, pe baza preţurilor medii obţinute la nivel de ţară la grâul pentru consum, grâul stocat, făina şi pâinea sortimentul comun, care acoperă circa 80% din consumul de făină şi pâine al ţării (fără menajele rurale) s-a încercat să se desprindă consumurile intermediare - care reprezintă de fapt munca trecută - de valoarea nou creată. Din aceste-considerente nu s-a folosit structura costului şi a preţului aşa cum se obişnuieşte în analizele la nivel microeconomic; adică:

preţul de producţie = costul de producţie + profitul brut

ci s-a folosit un echivalent care se foloseşte la nivel macroeconomic, şi anume producţia finală.

$$PF=CI+ VAB :$$

unde:

PF - producţia finală

CI = consumurile intermediare

VAB = valoarea adăugată brută.

În cadrul consumurilor intemediare, după metodologia folosită de Comisia Naţională pentru Statistică, la nivelul agriculturii s-ar înscrie următoarele cheltuieli efectuate cu: sămânţa, produsele chimice, carburanţii, alte cheltuieli materiale (piese de schimb, sfoară etc.), cheltuieli de cărăuşie, lucrări şi servicii prestate de terţi, cheltuieli de cercetare.

La nivelul industriei alimentare, consumurile intermediare ar fi constituite din: materii prime, materiale, combustibili, energie electrică + termică, cheltuielile de transport, alte cheltuieli materiale.

---

[1] Colectiv de autori: Economie politică, ASE, Editura Economică, 1995

[2] Idem

În concluzie, consumurile intermediare sunt formate din. toate cheltuielile materiale din care s-a înlăturat amortizarea capitalului fix.

În cadrul valorii adăugate brute sunt cuprinse următoarele elemente: salarii directe şi indirecte cu toate cotele aferente asigurărilor sociale şi ajutorului de şomaj, amortismentul capitalului fix, dobânda la credite, impozitul pe profit, pe salarii şi pe clădiri, taxa pe valoarea adăugată (TVA) şi profitul net.

Din informaţiile oferite de Comisia Naţională pentru Statistică reiese că în structura valorii producţiei agricole finale, ponderea consumurilor intermediare a crescut continuu din anul 1989 până în anul 1993 în" detrimentul valorii adăugate brute. Explicaţia constă în creşterea mai rapidă a preţurilor la inputurile industriale pentru agricultură decât creşterea preţurilor la produsele agricole.

În studiul de faţă, la baza analizei au stat costurile şi preţurile medii estimate la nivel de produs:

- costul stocării şi al prelucrării a fost estimat pe baza evidenţelor şi informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei, ca fiind costuri medii la nivel de ţară;
- preţul grâului pentru consum luat în calcula fost preţul de contractare practicat pentru recolta anului respectiv;
- preţul făinii şi al pâinii este preţul; mediu realizat în întreaga ţară la făină şi pâinea din sortimentul comun (tip "standard" sau tip "Dâmboviţa").

În tabelele nr. 16, 17, 18, 19, 20 este prezentată structura producţiei finale la produsele grâu pentru sămânţă, grâu pentru consum, grâu stocat, făină, pâine". Această structură ne permite să evidenţiem verigile din filieră în care se produce mai multă valoare adăugată şi cele în care consumurile intermediare sunt foarte mari. Pe baza acestei analize se pot pune mai uşor în lumină punctele slabe ale lanţului producţie - stocare - prelucrare – comercializare, şi se pot găsi soluţii în vederea unei mai bune integrări a, agenţilor economici din această filieră.

La grâul pentru sămânţă (tabelul nr. 16) se observă *o* tendinţă de creştere a consumurilor intermediare de la 70% în 1992 la 81% în 1995, în componenţa cărora ponderea covârşitoare (90%) o deţine materia primă (grâul achiziţionat pentru sămânţă). în mod corespunzător, valoarea adăugată bruta a scăzut de la 30% la 19%.

Tabelul nr. 16 - Consumurile intermediare, valoarea adăugată brută şi producţia finală la grâul pentru sămânţă, 1992-1995

– lei / kg –

Specificare	1992	1993	1994	1995
1 Grâu achiziţie	38,0	141,0	250,0	290,0
2 Combustibil + energie	0,35	0,95	1,26	1,63
3 Cheltuieli de transport	3,22	6,36	8,71	11,33
4 Alte cheltuieli materiale	7,01	11,80	17,84	20,79
5 Total consumuri intermediare (1+2+3+4)	48,58	160,11	277,81	323,75
6 Amortizare	0,06	0,06	0,60	4,80
7 Salarii + impozit	1,23	2,53	3,93	5,11
8 Dobânzi	16,32	43,36	77,46	55,21
9 Profit net	2,81	6,44	10,20	9,13
10 Total valoare adăugată brută (6+7+8+9)	20,42	52,39	92,19	74,25
11 Producţia finală	69,0	212,5	370,0	398,0
12 Ponderea valorii adăugate brute în producţia finală (%)	29,6	24,6	24,9	18,6

***Sursa**: Regia Autonomă Semrom şi calculaţii proprii*

În cadrul valorii adăugate brute se poate remarca în anul 1995, faţă de anul 1989, o creştere a amortizării de la 1% la 6% şi scăderea dobânzilor de la 79% la 74% şi a profitului net de la 14% la 12%. Tendinţa de creştere a amortizării îşi are cauza în faptul că mijloacele de producţie supuse amortizării au fost reevaluate prin aplicarea dispoziţiilor legii privind amortizarea, rezultând în acest fel cote sporite de amortizare care se includ în costuri. O altă cauză a creşterii cotelor de amortizare constă în faptul că R.A. Semrom (agentul economic principal în producerea grâului pentru sămânţă) încearcă să-şi retehnologizeze procesul de producţie prin achiziţionarea de mijloace de producţie mai performante.

Descreşterea relativă a profitului net îşi găseşte explicaţia în faptul că R.A. Semrom nu a lucrat la întreaga capacitate din lipsa materiei prime (grâul), dar şi din cauza scăderii cererii, deoarece producătorii agricoli, din lipsă de mijloace băneşti, au preferat să semene grâul din depozitele proprii (netratat şi necontrolat germinativ), fapt care s-a repercutat în modul cel mai nefavorabil asupra randamentelor la hectar. Concluzia care se poate desprinde din aceste

tendinţe de creştere a amortizării, a salariilor şi de scădere a dobânzilor este că agenţii economici care au ca obiect de activitate producerea grâului pentru, sămânţă încep să se bucure de o oarecare redresare economică.

Producţia finală realizată la un hectar de grâu pentru consum (tabelul nr. 17), calculată pentru exploataţie privată cu o producţie medie de 3 tone/ha (în anul 1994), este de 660 mii lei, din care 50% sunt consumuri intermediare şi 50% este valoarea adăugată brută.

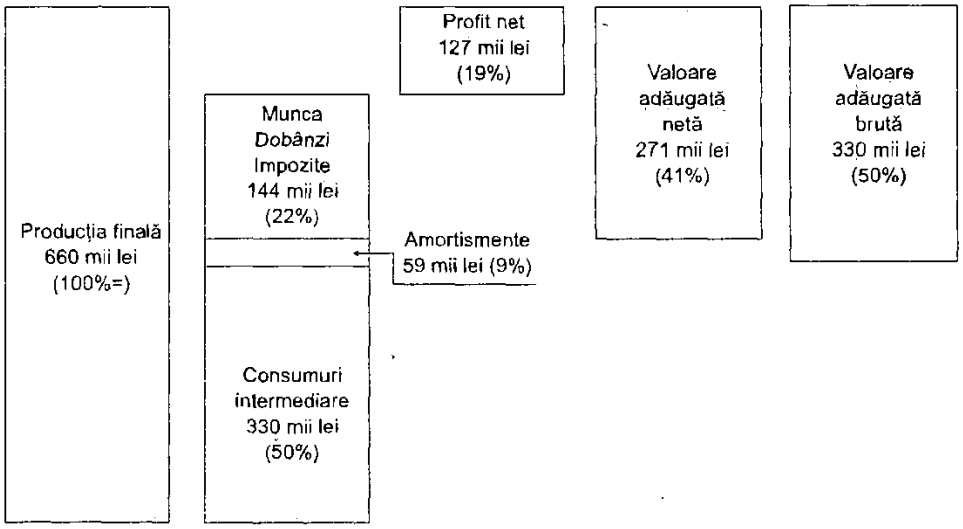
Tabelul nr. 17 - Consumurile intermediare, valoarea adăugată brută şi producţia finală pe hectarul de grâu pentru consum (producţie medie = 3 t/ha) - sector privat, 1992-1995

-mii lei /ha -

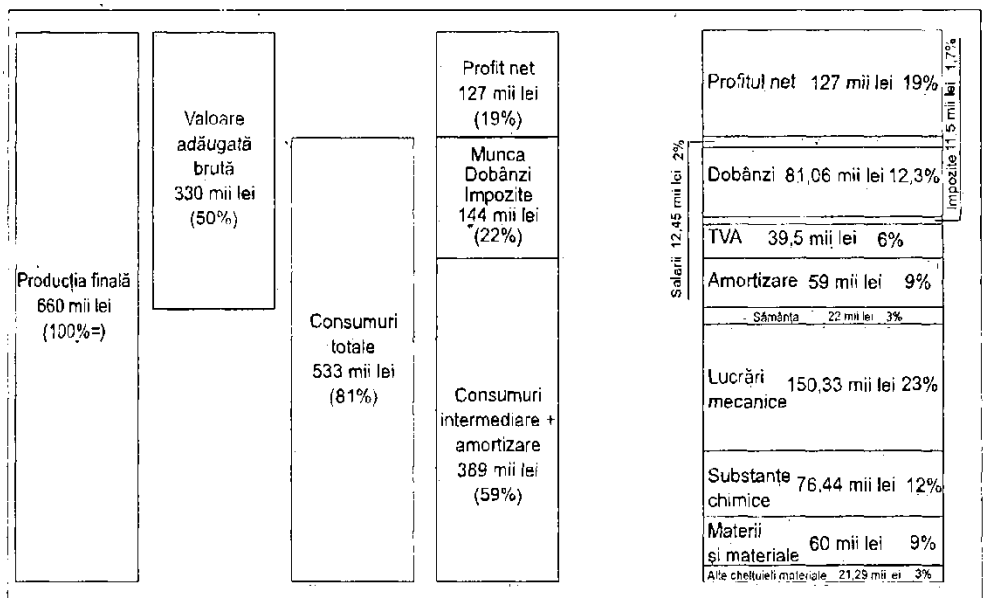
Specificare	1992	1993	1994	1995
1. Sămânță	5,50	11,0	22,0	50,0
2. Lucrări mecanizate	21,11	47,50	150,33	189,06
3. Substanțe chimice	8,69	16,13	76,44	90,30
4. Materii și materiale	12,30	54,90	60,00	70,95
5. Alte cheltuieli materiale	8,40	15,40	21,29	27,21
6. Total consumuri intermediare (1+2+3+4+5)	56,0	144,93	330,06	427,52
7. Salarii + impozit	8,0	11,0	12,45	14,15
8. Alte cheltuieli	22,0	50,75	58,73	60,80
9. Dobânzi	15,25	30,55	81,06	90,0
10. Impozite	-	-	11,50	15,0
11. TVA	-	14,50	39,50	51,30
12. Profit net	18,75	48,27	126,70	91,23
13. Total valoare adăugată brută (7+8+9+10+11+12)	64,0	155,07	329,94	322,48
14. Producția finală	120,0	300,0	660,0	750,0
15. Ponderea valorii adăugate brute în producția finală (%)	53	51,6	49,9	43,0

***Sursa**: Calculaţii proprii*

Graficul nr. 8a - Structura producţiei finale la cultura de grâu în România, în sectorul privat (pe hectar) în 1994, (producţia medie = 3 tone/ha)



Graficul nr. 8b - Structura producţiei finale la cultura de grâu în România, 1994 (pe hectar)



Cea mai „importantă pondere în consumurile intermediare, de 38-40%,, o deţin cheltuielile cu mecanizarea. Ponderea, mare a cheltuielilor cu mecanizarea în valoarea producţiei finale este ridicată (25% în anul 1995) datorită creşterii tarifelor de plată a lucrărilor mecanizate către toţi prestatorii de astfel de lucrări, indiferent dacă sunt societăţi comerciale cu capital majoritar de stat sau sunt prestatori privaţi de servicii mecanizate.

Ponderea cheltuielilor cu chimizarea reprezintă doar 12% din valoarea producţiei finale (în anii 1994 şi 1995) datorită faptului că o parte din aceste cheltuieli au fost suportate de bugetul de stat prin intermediul subvenţiilor acordate sub formă de alocaţii ce reveneau pe hectarul cultivat cu grâu. Tendinţa de scădere a valorii adăugate brute sesizată la nivelul întregii agriculturi se regăseşte şi la cultura grâului, unde ponderea valorii adăugate brute în producţia finală a scăzut de la 53% cât era în 1992 la 43% în anul 1995 (tabelul nr. 17). în componenţa valorii adăugate brute se poate observa că salariile au scăzut de la 8% la 4%, dobânzile au crescut de la 24% la 28%, iar profitul net, deşi a scăzut de la 29% la 28%, s-a menţinut la un nivel ridicat, care este numai aparent, deoarece asociaţiile agricole fără personalitate juridică şi gospodăriile populaţiei nu ţin o evidenţă a cheltuielilor, şi, după cum se ştie, "costul dezorganizării" este foarte ridicat. Graficele nr. 8a şi 8b «prezintă în mod sugestiv structura producţiei finale pe hectarul de grâu din sectorul privat în anul 1994 şi se poate constata că dintre elementele valorii adăugate brute ponderea cea mai mare o au profitul net (19%) şi dobânzile bancare (12,3%), iar dintre elementele consumurilor intermediare cea mai mare pondere o deţin cheltuielile cu lucrările mecanizate (23%) şi cu substanţele chimice.(12%).

Producţia finală pe tona de grâu stocat înregistrează o tendinţă inversă (tabelul nr. 18), adică ponderea consumurilor intermediare scade de la 93% în 1992 la 77% în 1994, scădere ce se explică prin creşterea dobânzilor la' creditele, primite pentru stocare, dobânzi care constituie un element al valorii adăugate brute.

Tendinţa de scădere relativă (de la 83% în 1992 la 71% în 1994) a ponderii materiei prime (grâul) în valoarea totală a grâului stocat (producţia finală) îşi-are explicaţia mai degrabă, în creşterea într-un ritm mai accelerat a preţului la combustibili, materii şi materiale, a ratelor de amortizare şi a dobânzilor bancare, decât a preţului la grâu.

Creşterea ponderii dobânzilor bancare de la 6% (în producţia finală, în 1992 la 16% în 1993 şi la 19% în 1994 s-a datorat faptului că R.A. Romcereal a beneficiat din ce în ce mai puţin de credite cu dobândă subvenţionată de la bugetul naţional, fapt care s-a reflectat în creşterea valorii comisionului încasat pentru această activitate.

Producţia finală pe tona de de făină (tabelul nr. 19 şi graficele nr. 9a şi 9b) este compusă din circa 75-76% consumuri intermediare şi 24-25% valoare

adăugată brută. în cadrul consumurilor intermediare - cheltuielile pentru materiile prime au deţinut o pondere de 81% în 1993 şi 88% în anul 1994. Componenta principală a valorii adăugate brute o reprezintă taxa pe valoarea adăugată care s-a înscris cu o pondere de 60%, în 1993 şi cu 64% în 1994.

Nivelul scăzut al valorii adăugate brute realizate în activitatea de morărit faţă de activitatea din agricultură şi din stocare s-a datorat lipsei dobânzilor. Industria de morărit şi panificaţie, prin faptul că a avut încasări zilnice şi prin faptul că a beneficiat de subvenţii acordate de la bugetul naţional a reuşit să-şi desfăşoare activitatea fără să apeleze la credite bancare pentru producţie şi, prin urmare, fără să-şi greveze costurile cu valoarea dobânzilor şi a penalizărilor pentru neplata la timp a dobânzilor, aşa cum s-a întâmplat în cazul agenţilor economici din agricultură şi din activitatea de stocare.

Tabelul nr. 18 - Consumurile intermediare, valoarea adăugată brută şi producţia finală la grâul stocat

-lei/tonă -

Specificare	1992	1993	1994
1 Materii prime (grâu)	40.000	100.000	220.000
2 Materii şi materiale	430,0	593,0	700,0
3 Combustibili	121,6	180,0	222,0
4 Energie electrică şi termică	32,6	49,0	49,0
5 Cheltuieli de transport la beneficiar	2836,5	4538,0	5000,0
6 Cheltuieli de transport pentru achiziţie	1200,5	1920,0	9600,0
7 Total consumuri intermediare (1+2+3+4+5+6)	44.621,2	107.280,0	235.571,0
8 Salarii + impozit	299,7	391,0	4.215,0
9 Amortisment	54,0	54,0	540,0
10 Dobânzi bancare	2851,2	20.046,0	58.586,0
11 Salarii indirecte	2,6	3,0	-
12 Impozit pe clădiri	-	650,0	650,0
13 Taxa pe valoare adăugată	-	60,0	3950,0
14 Alte cheltuieli	0,3	1,0	-
15. Profit net	171,0	675,0	2488,0
16. Total valoare adăugată brută (8+9+10+11+12+13+14+15)	3.378,8	21.880,0	70.429,0
17. Producţia finală	48.000	129.160	306.000
18. Ponderea valorii adăugate brute în producţia finală (%)	7	17	23

Sursa: Calculaţii pe baza informaţiilor furnizate de R.A. Romcereal

Tabelul nr. 19 - Consumurile intermediare, valoarea adăugată brută şi producţia finală la făină tip standard, 1993-1994

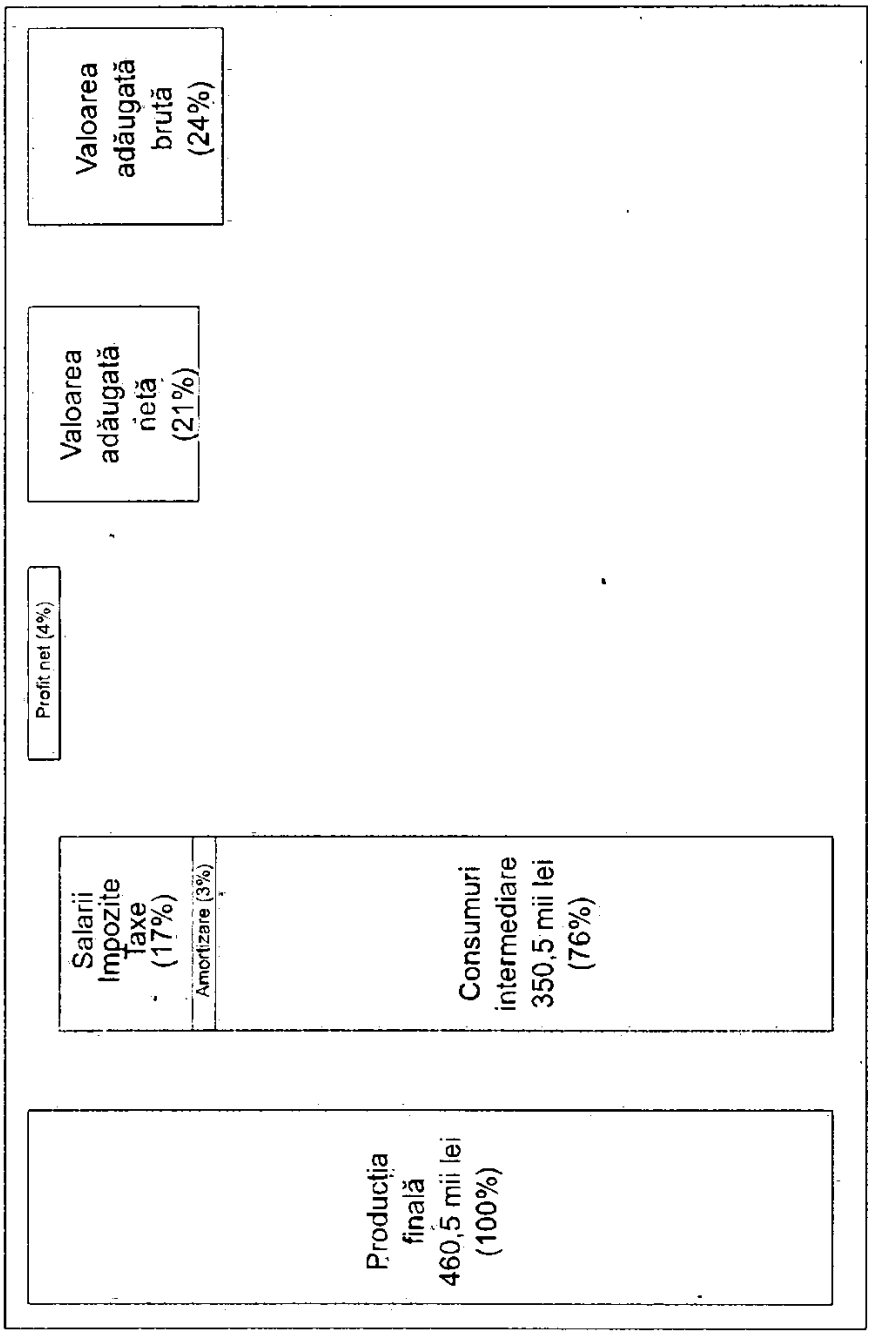
- lei / kg -

Specificare	1993	1994
1 Materie primă	167,6	307,5
2 Combustibil	7,5	7,5
3 Energie electrică	20,2	20,2
4 Cheltuieli de transport	4,8	4,8
5 Alte cheltuieli	7,2	10,5
6 Total consumun intermediare (1+2+3+4+5)	207,3	350,5
7 Amortisment	12,0	16,0
8 Salarii + impozit	4,7	7,0
9 Profit net	11,4	16,5
10 TVA	42,2	70,5
11 Total valoare adăugată brută (7+8+9+10)	70,5	110,0
12 Producția finală	277,8	460,5
13 Ponderea valorii adăugate brute în producția finală (%)	25,0	24,0

Sursa: Calculaţii pe baza informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Structura producţiei finale pe tona de pâine tip "standard" şi tip "Dâmboviţa" (tabelul nr. 20 şi graficele nr. 10a şi 10b), relevă faptul că valoarea adăugată brută a scăzut de la 30,6% în anul 1993 la 18,8% în anul 1994 la sortimentul tip "standard" şi de la 30% la 27% la sortimentul tip "Dâmboviţa".

Graficul nr. 9b - Producţia finală la făină în anul 1994



Tabelul 20 - Consumurile intermediare, valoarea adăugată brută şi producţia finală la pâine

- lei / kg -

Specificare	Pâine tip "standard"		Pâine tip "Dâmboviţa"	
	1993	1994	1993	1994
1 Materii prime	203,0	325,3	178,7	296,0
2 Materiale	27,4	27,4	20,7	20,7
3 Combustibili	38,7	38,7	21,6	21,6
4 Energie electrică + termică	7,5	7,5	4,8	4,8
5 Cheltuieli de transport	10,7	10,7	5,4	5,8
6 Alte cheltuieli materiale	16,2	16,4	24,1	27,4
7 Total consumuri intermediare(1+2+3+4+5+6)	303,5	426,0	245,3	363,3
8 Amortisment	15,0	18,0	10,0	13,0
9 Salarii + impozit	20,0	20,0	11,6	11,4
10 Profit net	17,5	29,0	18,6	19,3
11 TVA	52,9	-	41,6	63,6
12 Adaos comercial	28,6	32,0	22,9	26,3
13 Total valoare adăugată brută (8+9+10+11+12)	133,9	99,0	104,7	135,6
14 Producţia finală	437,4	525,0	350,0	496,9
15 Ponderea valorii adăugate brute în producţia finală (%)	30,6	18,8	30,0	27,0

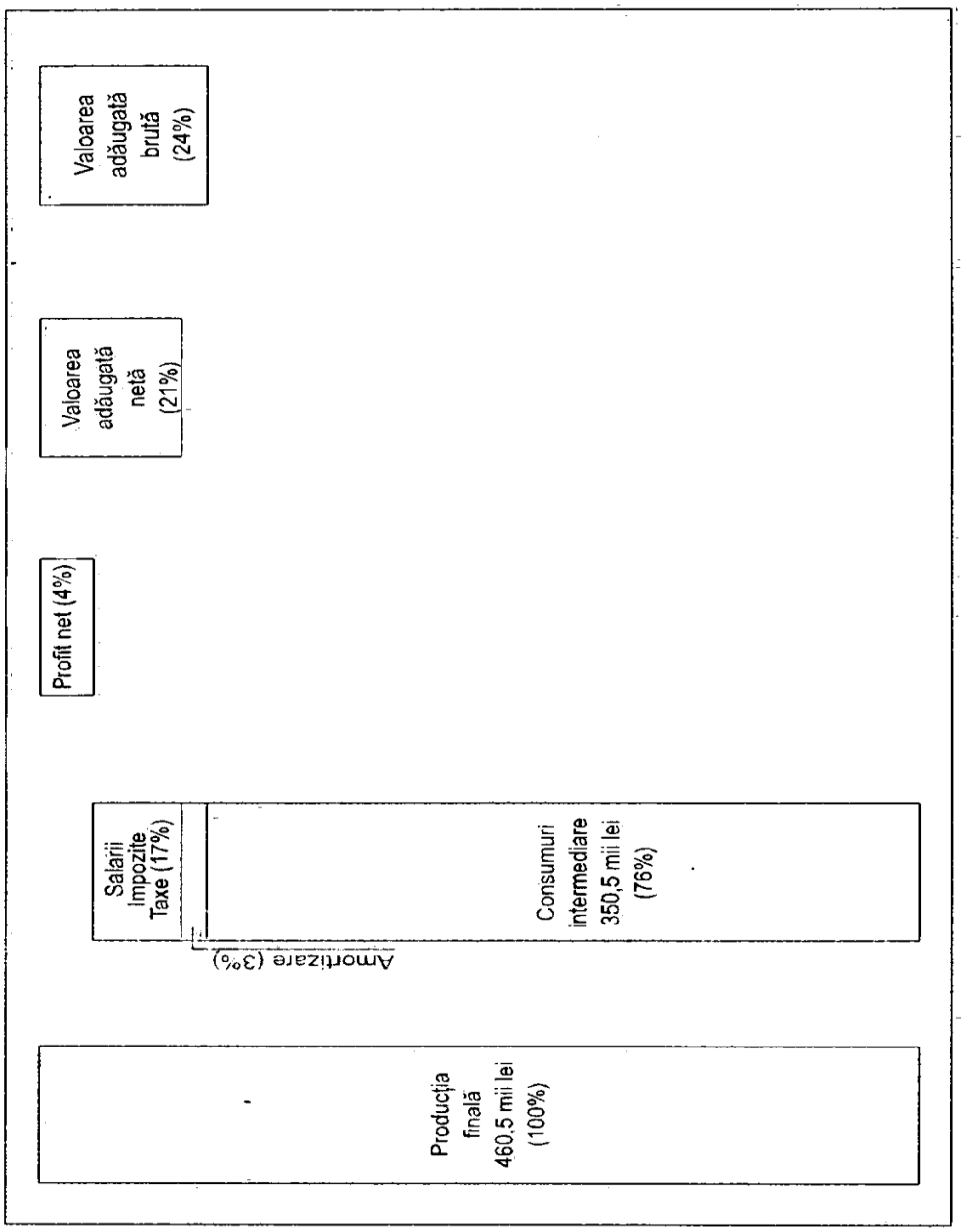
Sursa: Calculaţii pe baza informaţiilor furnizate de Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei

Cheltuielile de procesare din activitatea de panificaţie sunt ridicate, între 38-54% la pâinea "tip standard" şi între 40-49% la pâinea "tip Dâmboviţa". Aceasta este o rezultantă a faptului că utilajele şi echipamentele de producţie sunt învechite şi depăşite moral, cu efecte negative asupra costurilor de producţie.

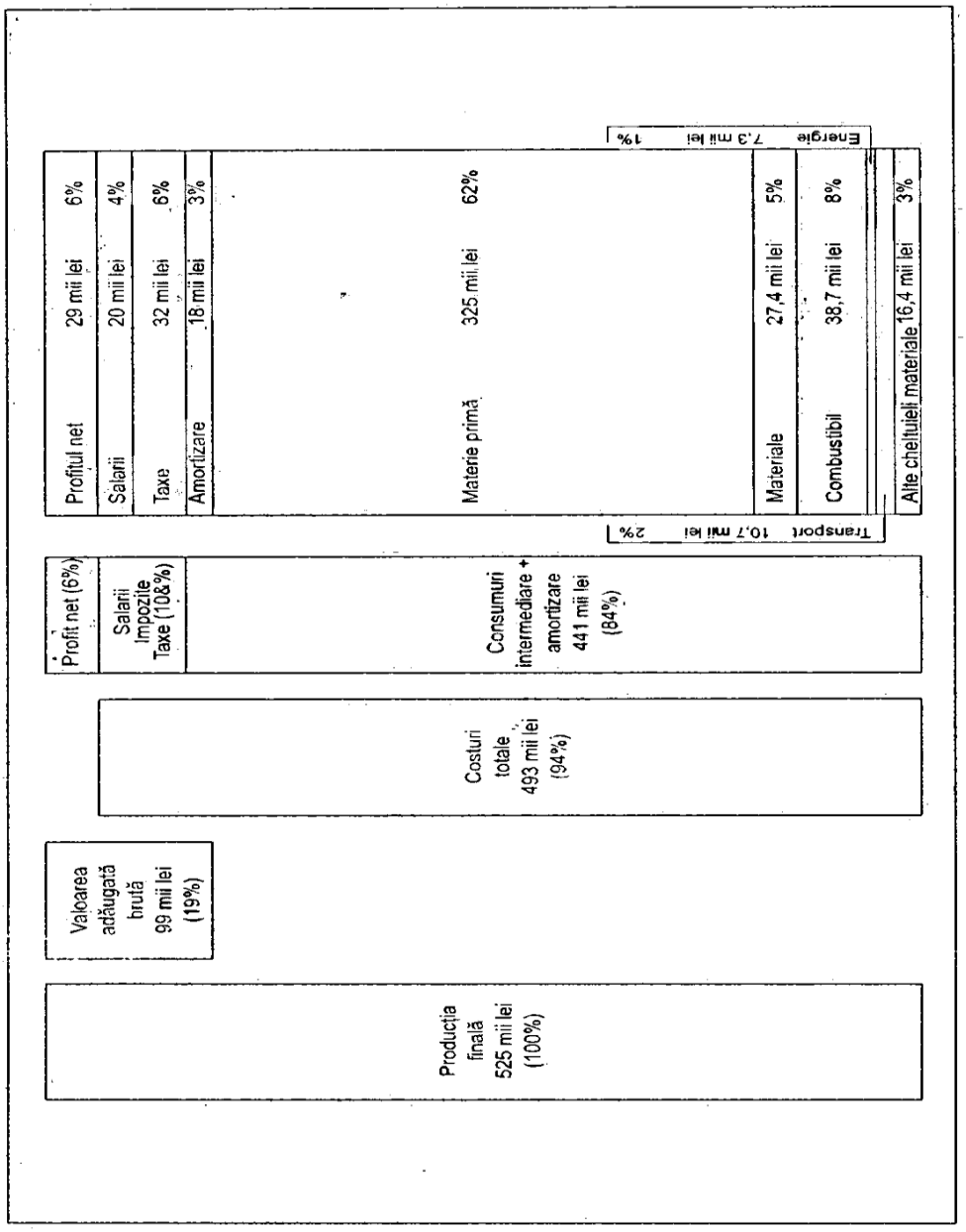
Industria de panificaţie a reuşit să-şi susţină cheltuielile de producţie fără a apela la credite bancare şi fără să fie nevoită să suporte-dobânzile aferente, acest fapt determinând un nivel mai scăzut al valorii adăugate brute înscris în această activitate.

Prezentarea în mod sugestiv în graficele nr. 10a şi 10b a structurii producţiei finale la produsul pâine "tip standard" în anul 1994 evidenţiază faptul că valoarea adăugată brută are o pondere de numai 19%, în timp ce consumurilor intermediare le revine o pondere covârşitoare (81%) din această structură. Se remarcă în cadrul consumurilor intermediare volumul mare al cheltuielilor cu materiile prime (62%).

Graficul nr. 10a – Structura producţiei finale la pâinea de tip „standard" în anul 1994 (pe tonă)



Graficul nr. 10b - Producţia finală la pâine tip "standard" în anul 1994 (pe tonă)



Profitul net a reprezentat doar 3,5-4% din producţia finală la ambele sortimente de, pâine.

Prin cumularea componentelor de preţ referitoare la profitul net, impozite (pe salarii, clădiri, profit) + taxa pe valoarea adăugată, dobânzi bancare şi cheltuielile directe cu care s-au înscris în anul 1994 grâul pentru consum, grâul stocat, făina şi pâinea, se ajunge la o nouă structură a preţului pâinii, care este deosebit de semnificativă. Se poate constata (graficul nr. 12) că dobânzile bancare au o pondere de 20% în preţul pâinii, impozitele + TVA-ul 21%, cheltuielile directe - 45%, iar profitul net al tuturor celor cinci faze prin care trece grâul (agricultură, stocare, morărit, panificaţie, comerţ) se înscrie doar cu 14%.

Graficul nr. 12 - Structura preţului pâinii tip "standard" (lei/kg)

596,0	Subvenţii = 71lei	=100%
525,0	Profit net = 73 lei	14%
73,0	Impozite + TVA = 105,5 lei	21%
104,0	Dobânzi la credite = 104 lei	20%
242,5	Cheltuieli directe = 242,5 lei	45%

Din analiza efectuată, se pot desprinde trei factori perturbatori la nivelul întregii filiere, şi anume:

- preţul plafonat al produselor agroalimentare nu a stimulat producţia, calitatea şi nici competiţia între agenţii economici, singura în măsură să descătuşeze şi să descopere toate rezervele şi toate posibilităţile de dezvoltare;
- preţul liber la inputurile agricole şi ascensiunea lor anuală a dus la creşterea ponderii consumurilor intermediare în valoarea producţiei finale agricole;

- dobânzile mari la creditele din faza agriculturii şi a stocării au făcut să crească valoarea adăugată brută. La nivel macroeconomic, acest aspect este pozitiv, deoarece practicarea unor dobânzi mari duce la combaterea inflaţiei, dar la nivel microeconomic această practică a dus la micşorarea profitului şi deci la micşorarea posibilităţilor de capitalizare.

Jocul liber al preţurilor pe piaţă poate rezolva un echilibru mai stabil şi mai eficient între consumul de muncă trecută, şi valoarea nou creată.

La realizarea produselor de panificaţie participă agenţii economici, situaţi la nivelul a şase faze: agricultură, colectare, depozitare, morărit, panificaţie, comercializare.

O parte din valoarea adăugată în ramurile din amonte de agricultură se regăseşte în consumurile intermediare ale acesteia.

Analiza modului de formare şi repartizare a valorii adăugate pe verigile lanţului agroalimentar s-a realizat de la nivelul agriculturii.

O parte din valoarea adăugată la nivelul agriculturii a fost preluată prin mecanismul de acţionare al preţurilor de ramurile din amonte de agricultură, unde preţurile pentru aceste produse au avut o ascensiune liberă, în timp ce preţul grâului a fost plafonat.

O altă cale de "transfer" a valorii adăugate din agricultură a fost pe calea vânzării produselor agricole, a grâului în cazul acesta, către industria prelucrătoare. Preţul; grâului fiind plafonat, el nu a beneficiat de o. eventuală creştere a preţului pe piaţă ca urmare a cererii şi ofertei. Oferta a fost slabă în unele perioade, deci preţul grâului ar fi putut să crească şi să aducă un plus de câştig producătorilor.

Preţul grâului (sau producţia finală, după metoda folosită) este format din consumurile intermediare specifice agriculturii şi valoarea adăugată brută creată la nivelul acestei verigi.

În veriga imediat următoare, aceea a stocării, preţul grâului stocat cuprinde consumurile intermediare şi valoarea adăugată brută ale agriculturii, dar şi consumul intermediar specific stocării şi valoarea adăugată brută creată în această verigă. Urmând aceeaşi logică, se ajunge la determinarea valorii totale ale produsului final agroalimentar.

Deci costul total este suma costurilor adăugate, iar valoarea totală este suma valorilor adăugate de fiecare verigă economică. începând cu cea de a doua verigă a lanţului economic, costurile la nivelul, fiecărei verigi sunt determinate nu numai de costurile proprii adăugate la veriga respectivă, ci şi de. costurile verigilor economice precedente.

Pentru exemplificare va fi analizat produsul pâine "tip standard" la nivelul anului 1994. La acest produs randamentul de procesare este următorul:

1 kg grâu = 0,706 kg făină = 1 kg pâine

Din tabelul 17 au fost reţinute numai cheltuielile efectuate pentru pâine, nu şi pentru tărâţă, astfel:

660 mii lei/ha : 3 tone grâu/ha = 220 mii lei/t grâu (220 lei/kg)

220 lei/kg * 70,6% = 155,4 lei/kg cheltuieli care revin pentru făină.

în faza de stocare (tabelul nr. 18) s-a considerat că din valoarea totală a grâului stocat, prin înlăturarea cheltuielilor cu grâul - materia primă -

306 lei/kg - 220 lei/kg = 86 lei/kg

rămân cheltuielile adăugate.prin stocare (86 lei/kg), din care se reţin numai cheltuielile care revin pentru făină:

86 lei/kg * 70,6% = 60,7 lei/kg

În faza de morărit, prin însumarea cheltuielilor efectuate în această fază (tabelul nr. 19), lăsând la o parte cheltuielile cu materia primă se obţin cheltuielile pentru măcinat

460,5 lei/kg - 307,5 lei/kg = 153 lei/kg grâu măcinat

În faza de panificaţie (tabelul nr. 20), din preţul pâinii (producţia finală) de 525 lei/kg (tip standard) s-au scăzut 325,3 lei/kg - valoarea materiei prime şi valoarea adaosului comercial (32 lei/kg de pâine) şi au rămas cheltuielile aferente panificaţiei (168,2 lei/kg de pâine).

Activităţii comerciale (tabelul nr. 20) i-a revenit un adaos comercial de 32 lei/kg de pâine tip standard.

Pe bază metodologiei prezentate s-a construit matricea costurilor adăugate de fiecare verigă antrenată în acest proces pentru realizarea unui kilogram, de pâine de tip "standard" în anul 1994.

Notând cu:.CI = consumurile intermediare;

VAB = valoarea adăugată brută; şi cu: A = agricultura;

S= sectorul de stocare;

M = sectorul de morărit;

P = sectorul de panificaţie;

C.= sectorul de comercializare, se obţine următoarea matrice:

	A	S	M	P	C
CI	77,7	11,0	31,0	101,2	24,7
VAB	77,7	49,7	77,7	67,0	7,3
Cad	155,4	60,7	108,7	168,2	32,0

Pe baza acestei matrici s-a sintetizat sub formă de tabel şi grafic costul adăugat, consumurile intermediare şi valoarea adăugată brută înscrise pe filiera acestora a producerii de pâine de tip "standard" în anul 1994 (tabelul, nr. 21 şi graficul nr. 11).

Tabelul nr. 21 - Costul adăugat, consumurile intermediare şi valoarea adăugată brută înscrise pe filiera grâu - pâine pentru producerea unei unităţi de pâine în anul 1994 - pâine tip "standard" (lei/kg) -

	Costul adăugat	Ponderea costului adăugat	Consumuri intermediare		Valoare adăugată brută	
		%	lei/kg	%	lei/kg	%
Agricultu-ră	155,4	29,6	77,7	50,0	77,7	50,0
Stocare	60,7	11,6	11,0	18,1	49,7	81,9
Morărit	108,7	20,7	31,0	28,5	77,7	71,5
Panifica-ţie	168,2	32,0	101,0	60,0	67,0	40,0
Comerţ	32,0	6,1	24,7	77,2	7,3	22,8
TOTAL	525,0	100,1	245,4	-	279,6	-

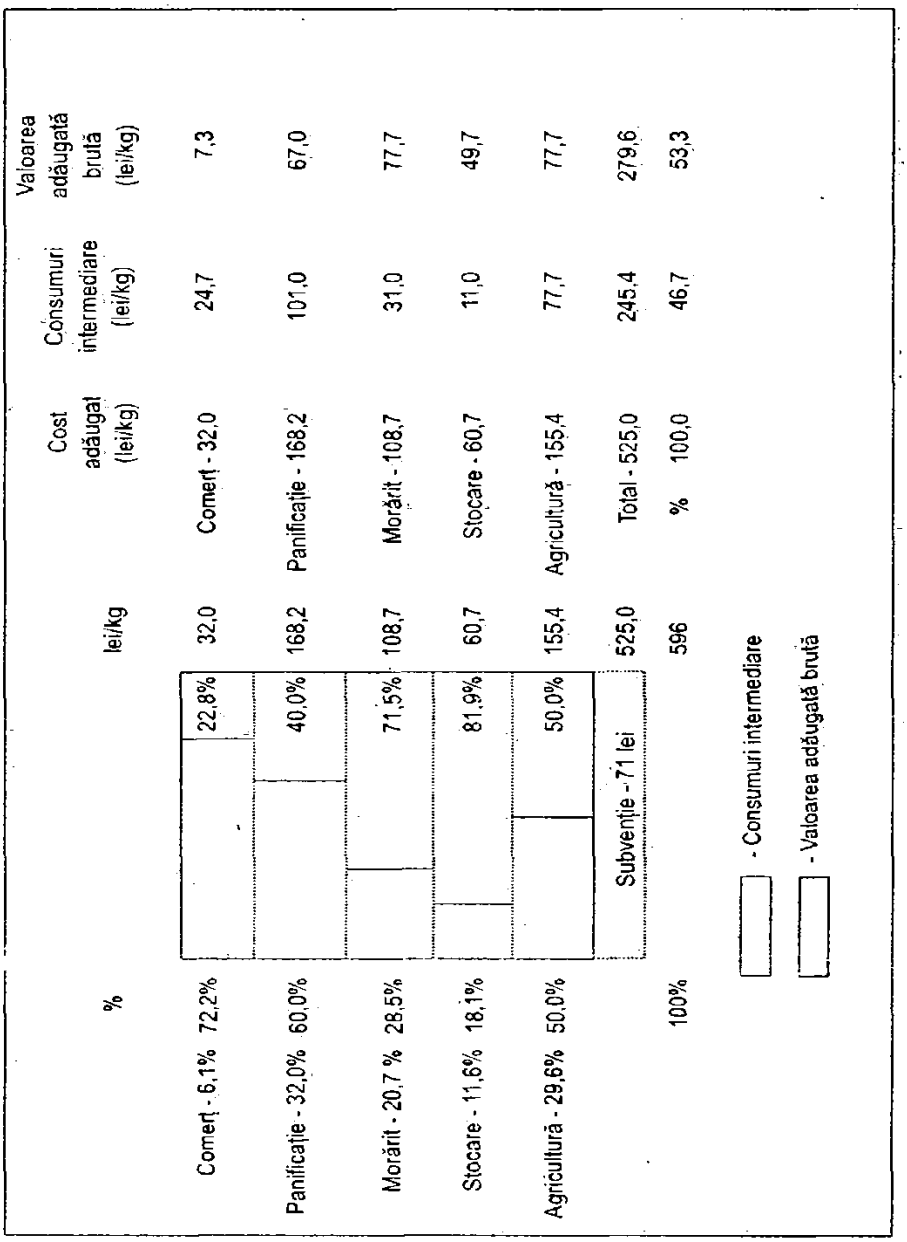
Sursa: Calculaţii proprii

Se poate constata că veriga privind agricultura participă cu un cost iniţial de 155,4 lei/kg de pâine, adică cu 29,6% din preţul de vânzare al pâinii. Veriga referitoare la panificaţie adaugă cele mai multe cheltuieli, 32% din preţul pâinii, aceste cheltuieli fiind formate în proporţie de 60% din consumuri intermediare şi 40% din valoarea adăugată brută. Verigile în care se produce cea mai multă valoare adăugată brută sunt reprezentate de agricultură şi morărit.

Se poate afirma că filiera grâu - pâine este o mai mare producătoare de valoare adăugată (53,3%) decât o consumatoare de muncă trecută (consumuri intermediare -46,7%).

Într-o economie de piaţă, preţurile produselor agroalimentare tind să fie minime sau egale cu costurile de întreprindere marginale necesare funcţionării lanţului producţie - prelucrare - distribuţie. Aceste preţuri sunt generatoare de profit în întreprinderile în care managementul tehnic şi economic al firmelor are în vedere toate coordonatele pieţei. Preţuri le alimentare sunt reflectarea directă a preţului produselor agricole, deşi în structura lor apar şi cheltuielile privind transformarea şi distribuţia acestora. În preţul produselor alimentare, ponderea produselor agricole tinde să scadă, în timp ce costurile de transformare şi de distribuţie tind să crească.

Graficul nr. 11 - Costul adăugat, consumurile intermediare şi valoarea adăugată brută înscrise pe filiera grâu - pâine pentru producerea unei unităţi de pâine în anul 1994



Puterea economică a producătorilor agricoli este în funcţie de "raporturile de schimb", adică de raportul între preţurile plătite de agricultură pentru achiziţionarea factorilor de producţie necesari desfăşurării procesului de producţie agricol şi preţul primit de agricultori pentru produsele vândute. Menţinerea unei perioade de timp mai îndelungate în care preţul inputurilor s-a păstrat ridicat, iar preţul produselor agricolei rămas scăzut duce la o agravare a stării de sărăcie a producătorilor, de scădere a puterii economice a exploatatiilor agricole şi de rămânere în urmă a mediului rural în general. Deteriorarea raportului de schimb antrenează o scădere a valorii adăugate relative la agricultură şi o diminuare a puterii de cumpărare a producătorilor agricoli. în această situaţie, agricultura nu poate interveni în, diminuarea preţurilor produselor din amonte, singurul comportament posibil rămânând refuzul de cumpărare a cantităţii de inputuri agricole necesare, decizie cu implicaţii majore asupra producţiei agricole.

De-a lungul filierei agroalimentare, raporturile între preţuri şi costuri variază în funcţie de formele de organizare socio-economice, de verigile funcţionale, de structurile de piaţă şi de puterea economică a firmelor. în privinţa relaţiei care există între preţul primit de producătorii agricoli şi preţul plătit de consumatori pentru produsul alimentar nu s-a găsit încă o relaţie directă, între aceste două preţuri interpunându-se o serie de alţi factori determinanţi în ajustarea preţului la consumatori',

În literatura de specialitate, unii autori' care au studiat elasticitatea cererii în funcţie de ofertă, de preţul produsului sau de veniturile consumatorilor în corelaţie cu alte coordonate economice şi anume: volumul recoltelor, preţul consumurilor intermediare, capitalul necesar funcţionării lanţului agroalimentar, strategia firmelor, intervenţia puterii publice, au ajuns la concluzia că mecanismul de transfer al surplusului economic cu ajutorul preţurilor are un rol decisiv de-a lungul. întregii filiere. Surplusul economic rezultă din creşterea productivităţii muncii pe filieră sau în anumite verigi ale filierei şi din raportul de preţuri dintre factorii de producţie şi produsele rezultate.

Modificarea raporturilor de preţ poare conduce la transferuri de spor de productivitate atât intersectorial, de-a lungul filierei, cât şi la nivelul economiei naţionale (repartizare extrasectoriala). Nu. este exclus ca şi consumatorii produselor alimentare să beneficieze uneori, de o parte a acestui transfer de surplus economic în favoarea lor.Aceasta se produce în momentul în care creşterea ofertei presează asupra preţurilor acelor produse, făcându-le să scadă.

O altă corelaţie care trebuie avută în vedere este aceea dintre eficacitate, sporul mediu de productivitate şi rentabilitate. Numeroase studii converg spre ideea. cabratele de rentabilitate ale agriculturii sunt slabe. Industria alimentară şi comerţul, deşi au o slabă eficacitate; au în acelaşi timp rate de rentabilitate ridicate, deoarece beneficiază de importante transferuri de surplus economic în profitul lor: Agricultura care este economiceşte eficace a transferat

o parte din sporurile sale de productivitate către alte sectoare, ceea ce explică slaba sa rentabilitate.

*

* *

Acest studiu prin care s-a analizat situaţia actuală a pieţei şi a filierei cerealelor şi a produselor de panificaţie a fost precedat de un alt studiu care a avut ca obiectiv abordarea conceptuală şi metodologică a sistemului de integrare pe produs. în urma concluziilor rezultate din analiza situaţiei actuale s-au făcut propuneri de restructurare a filierei cerealelor panificabile, care vor face obiectul unui volum ce va apare ulterior sub titlul "Proiectarea sistemului de integrare şi restructurare pe filiera cerealelor de panificaţie".

BIBLIOGRAFIE

Bara, Simona şi col.: Politica consumurilor alimentare în perioada tranziţiei la economia de piaţă. IEA, Bucureşti, 1994

Belii Nicolae: Lucrările primei Conferinţe Naţionale de Marketing Agricol. Concepte şi strategii, Bucureşti, 1991.

Bistriceanu, Gh. D.; Demetrescu, C. G.; Macovei, E. I.: Lexicon de finanţe-credit, contabilitate şi informatică financiar-contabilă, vol. I, Ed. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1981.

Bora Cornel: Ce înseamnă trecerea de la ICM la - TVA; Tribuna Economică, nr. 37/1992.

Buciuman, Eugen: Integrarea agroindustrială, Teză de Doctorat, ASE, Bucureşti, 1975.

Creţoiu, Gh.; Cornescu, V.; Bucur, Ion: Economie politică, Casa de editură şi presă "Şansa" SRL., Bucureşti, 1993.

Dumitru, Dumitru; Popescu, Marin; Toderoiu, Filon: Strategia pentru realizarea securităţii agroalimentare, IEA-INCE, Bucureşti, 1995.

Dumitru, Dumitru; Lăpuşani Alexandru: Stadiul actual al dezvoltării agriculturii şi industriei alimentare, CIDE, 1993.

Florescu, C.: Marketing, Ed. Marketer, Grupul Academic de Marketing şi Management, Bucureşti, 1992.

Gavrilescu Dinu: Scenarii de integrare agroalimentară a României, Teză de Doctorat, Bucureşti, 1995.

Hartia, S.: Economia cerealelor, Ed. Ceres, 1980.

Lagrange, L.: La commércialisation des produits agricoles et agro-alimentaires, Paris, 1989.
Lazăr, Traian: Raportul de preţuri industrie-agricultură (foarfecele preţurilor), Raport M.A.A., Bucureşti, 1993.
Manole, V.: Mix marketingul produselor agroalimentare, Tribuna economică, nr. 4/1994.
Zahiu, Letiţia: Economia şi organizarea unităţilor agricole, Bucureşti, Lito ASE, 1993.
Zahiu, Letiţia: Agricultură mondială şi mecanismele pieţei, Ed. Arta Grafică, Bucureşti, 1992.
Zaman, Gh.: Dimensiunea economică a agriculturii durabile, creatoare de surplus economic. Economistul, supliment, nr. 20/1995.
*** - Agricultural policies, markets and trade - monitoring and outlook, OCDE, 1992.
*** - Anuarul IEA. Produse agroalimentare, Ex terra aurum, Caiet de studii, nr. 25/1992.
*** - Anuarul Statistic al României, Comisia Naţională pentru Statistică, Bucureşti, 1993, 1994.
*** - Economie politică, ASE, Editura Economică, 1995.
*** - Elemente de fundamentare ale strategiilor de dezvoltare ale industriei alimentare în România, Studiu economic, IEA-DIA, Bucureşti, 1992.
*** - Etude sur l'economie mondiale, 1992, tendances et politiques economiques actuelles dans le monde; Supplement, Nations Unies, 1992.
*** - Examen des politiques cerealieres, FAO.
*** - Formes actuelles d'entreaide des agriculteurs en Europe. Etude preparee sur la base d'une enquete effectuee aupres des pays membres de la Commission, ONU-FAO.
*** - Hotărârea Guvernului nr. 462/27 iunie 1995 privind divizarea Regiei Autonome Romcereal.
*** - Legea arendării nr. 16/5 aprilie 1994.
*** - Legea fondului funciar nr. 18/19 februarie 1991.
*** - Legea nr. 83/30 noiembrie 1993 privind sprijinul acordat de stat producătorilor agricoli.
*** - Le marche des cereales, Commission économique pour l'Europe, Geneve, 1991.
*** - Studiu elaborat de experţi ai Băncii Mondiale, Bucureşti, 1994.
*** - The World Grain Trade Marketing, Institutions and Policies.
*** - Studiu privind piaţa grâului în România, PHARE, Bucureşti, 1995.

INSTITUTUL NAŢIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 19-20/1997

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

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

STRATEGIA DEZVOLTĂRII SECTORULUI ENERGETIC ÎN PERSPECTIVA ANULUI 2020

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Responsabil de temă: conf.univ.dr. Viorica Răducanu

AUTORI:

prof.univ.dr. Corneliu Russu - cercetător principal gr.I
conf.univ.dr.Viorica Răducanu - cercetător principal gr.I
drd.Marius Bulearcă - cercetător principal gr. III
drd.Marina Bădileanu - cercetător principal gr.III

CUPRINS

Capitolul 1 - PROBLEME FUNDAMENTALE ALE CONTURĂRII STRATEGIILOR ŞI POLITICILOR DE DEZVOLTARE A SECTORULUI ENERGETIC 511
1.1. Condiţii impuse României pentru integrarea în structurile economice ale U.E. 511
1.2. Raportul între dezvoltarea economică şi modul de utilizare a potenţialului naţional de resurse energetice 519
1.3. Perspectivele industriei şi a celorlalte ramuri ale economiei naţionale 523
1.4. Politici de restructurare a sectorului energetic în funcţie de restructurarea industriei în condiţiile asigurării eficienţei energetice 530
Capitolul 2 - SITUAŢIA ACTUALĂ A SECTORULUI ENERGETIC 533
Capitolul 3 - SCHIŢA DE STRATEGIE PRIVIND DEZVOLTAREA SECTORULUI ENERGETIC 559
CAPITOLUL 4 - CONCLUZII, PROPUNERI DE MĂSURI PENTRU APLICAREA STRATEGIEI 582

Capitolul 1 - PROBLEME FUNDAMENTALE ALE CONTURĂRII STRATEGIILOR ŞI POLITICILOR DE DEZVOLTARE A SECTORULUI ENERGETIC

Mediul economic mondial sub influenţa tendinţelor de globalizare a problemelor fundamentale ale lumii contemporane, ca şi a celor de integrare economică regională, a suferit, în ultimii ani, transformări radicale, care au modificat nivelul şi orientările fluxurilor economice şi financiare. Totodată, reforma economică din ţările Europei Centrale şi de Est, tranziţia de la economia centralizată la economia de piaţă a pus în faţa ştiinţei economice noi şi dificile probleme, printre care şi pe cea privind orientarea politicilor energetice ale acestor ţări.

Perioada de tranziţie implică, în principal, realizarea a trei probleme majore: renunţarea la economia centralizată, concomitent cu dezvoltarea proprietăţii private; construirea şi consolidarea mecanismelor economiei concurenţiale şi integrarea în structurile economice ale U.E.[1], opţiune manifestată de majoritatea ţărilor, deoarece economia, ca şi tehnica tind să capete un caracter global datorită atât costului decalajelor tehnice, cât mai ales, ineficientei economice provocate de izolarea faţă de economia mondială.

În literatura de specialitate[2] se apreciază că există o strânsă corelaţie între potenţialul economic al unei ţări şi participarea sa la circuitul economic mondial, pe de o parte, şi între nivelul său de dezvoltare economică, şi intensitatea antrenării economiei naţionale la schimburi internaţionale, pe de altă parte.

Aceste probleme devin de o deosebită actualitate, în condiţiile în care România este antrenată într-un proces continuu de integrare în structurile economice ale UE, concomitent cu sporirea participării produselor sale pe piaţa mondială, ceea ce impune o politică activă de restructurare a economiei în scopul creşterii competitivităţii producţiei, în special a celei industriale.

1.1. Condiţii impuse României pentru integrarea în structurile economice ale U.E.

Cerinţele aderării ţărilor Central şi Est Europene la U.E. sunt identice, dar mult mai complexe decât cele încheiate anterior între ţările occidentale membre şi vizează pe lângă aspectele economice şi pe cele privind: sprijinirea

---

[1] Vezi în acest sens: Viorica Răducanu (coordonator) - Economie politică. vol.II, Ed.Macariv; Târgovişte, 1996, p.230-231.

[2] Vezi în arest sens, "Energy, policies of internaţional Energy Agency Countries", OECD, Paris, 1993.

eforturilor de consolidare a democraţiei politice, de finalizare a reformei economice şi de creare a unei economii competitive, de întărire a stabilităţii politico-economice şi de armonizare graduală a legislaţiei din acele tari[13]. Acordurile de asociere conţin şi condiţiile impuse acestor tari referitoare la câteva mari domenii şi anume: dialogul politic, libera circulaţie a mărfurilor, circulaţia forţei de muncă, respectarea regulilor de concurentă, apropierea legislaţiilor, cooperarea economico-financiară şi culturală, ca şi crearea instituţiilor care se să vegheze la realizarea asocierii.

România, ca ţară asociată începând cu 1 februarie 1995, pentru a deveni membru cu drepturi depline a UE, va trebui ca până la finele anului 1997 să realizeze, condiţiile legislative şi economice specificate pentru stadiul I şi anume:

- furnizarea cadrului necesar realizării unei legislaţii detaliate;
- formularea principiilor fundamentale şi/sau a procedeelor de bază după care se conduce fiecare sector:
- funcţionarea normală a fiecărui sector de activitate în cadrul pieţei europene unice.

În stadiul II, până în anul 2000, România va trebui să îndeplinească condiţiile generale înscrise în "Charta Albă a U.E." şi anume:

- utilizarea sistemelor legislative şi de reglare a standardelor şi metodelor UE în domeniul vieţii economice, ceea ce necesită reformă legislativă şi economică de esenţă, cu asistentă economică din partea organismelor şi instituţiilor UE;
- împuternicirea unei singure autorităţi pentru monitorizarea şi controlul ajutoarelor financiare pe care statui, pentru o perioadă limitată, le mai dă anumitor sectoare de activitate (este cazul, în principal, al agriculturii şi industriei extractive).

În ceea ce priveşte politica industrială pe ansamblu a UE, aceasta este aplicată diferit de ţările membre în funcţie de:

- nivelul de dezvoltare economico-socială şi gradul de specializare a industriei;
- posibilitatea de a obţine avantaj competitiv în comercializarea produselor pe piaţa unică a UE, ca şi în relaţiile cu ţările extra-comunitare;
- modalităţile de dezvoltare regională şi locul fiecărei ţări în cadrul specializării internaţionale a muncii;
- gradul de implicare a autorităţilor publice în considerarea mecanismelor pieţei:
- modalităţile specifice de cooperare industrială.

---

[1] Acordul de asociere a României la U.E., în "Adevărul economic" nr.ll, 12, 13, 14 şi '.5/1993.

Politica industrială pe ansamblu UE este aplicată diferit în ţările membre componente în funcţie de: nivelul de dezvoltare economico-socială, gradul de specializare a industriei; posibilitatea de a obţine avantaje competitive în cadrul pieţii unice ca şi în relaţiile cu ţările ex-comunitare; modalităţile de dezvoltare regională; locul lor în cadrul specializării internaţionale a muncii; gradul de implicare a autorităţilor publice în consolidarea mecanismelor pieţii şi modalităţile de cooperare industrială.

Dacă politicile industriale ale tuturor ţărilor membre cu drepturi depline ale UE se adaptează din mers acestor orientări generale, cu atât mai mult se pune problema adoptării de către ţările asociate a unor politici industriale şi a unor mecanisme adecvate care să corespundă acestor orientări.

Integrarea industriei româneşti în structurile economice ale UE implică, pe de o parte, respectarea condiţiilor impuse de acordul de asociere îa UE, iar pe de altă parte, cunoaşterea potenţialului, performanţelor şi a căilor şi mijloacelor pentru asigurarea competitivităţii produselor industriale.

În baza Acordului de Asociere a României la UE privind cooperarea economică (titlu! VI) sunt stabilite, în articole distincte şi condiţiile impuse unor anumite domenii ce vizează cooperarea industrială (art.72 şi art.73), energia (art.79), sectorul nuclear (art.80), mediul înconjurător (an.81) şi gospodărirea apelor (art.82).

Cooperarea economică are ca obiectiv general dezvoltarea durabilă a României, creşterea potenţialului său economic şi întărirea legăturilor economice cu ţările membre ale UE. Ca atare "...Cooperarea trebuie să se concentreze, în special asupra politicilor şi măsurilor legate de industrie, inclusiv de sectorul minier, investiţii, agricultură, energie, transport, dezvoltarea regională şi turism"[1].

Cooperarea industrială are ca principal obiectiv întărirea sectorului privat în acest domeniu, modernizarea şi restructurarea industriei, ca şi transferul de tehnologie şi know-how (art.73). In scopul realizării acestui obiectiv, România trebuie să adopte politici adecvate şi să ia o serie de măsuri care să determine respectarea condiţiilor impuse, în special, în ceea ce priveşte:

- realizarea unui cadru juridic propice pentru desfăşurarea activităţilor întreprinderilor industriale;
- îmbunătăţirea know-how-ului în domeniul managementului industrial;
- promovarea transparenţei în ceea ce priveşte fundamentarea preturilor produselor industriale;
- alinierea la reglementările tehnice comunitare şi la standardele europene privind calitatea produselor, în general, şi a celor alimentare, în special.

[1] Acordul European instituind o asociere între România pe de o parte, Comunităţile Europene şi statele membre ale acestora, pe de altă parte, art.72 al.3, Monitorul Oficial al României, nr.7, 12 aprilie 1993.

În mod deosebit este specificat obiectivul general al cooperării economice în domeniul energiei, şi anume: "dezvoltarea integrării treptate a pieţei energiei în Europa" (art.79, al.1), în care scop România va primi asistenţa tehnică pentru: introducerea managementului energetic, creşterea eficienţei energetice, îmbunătăţirea distribuţiei energiei; impactul ecologic al producţiei şi consumului de energie etc.

Atât politica industrială cât şi cea energetica sunt strâns legate de politicile de mediu (art.81), punându-se tot mai accentuat problema dezvoltării industriale durabile, ca şi a dezvoltării energetice durabile. De fapt, condiţiile de calitate impuse produselor industriale alimentare uzează şi gradul în care acestea corespund din punct de vedere ecologic standardelor europene.

Unul din cele mai importante obiective ale acordului de asociere a ţărilor Centrai şi Est Europene la U.E., este "constituirea unei zone de comerţ liber între cele două părţi semnatare". In acest sens, în acordurile de asociere, deci şi in cel al României, sunt specificate condiţiile şi modalităţile de circulaţie a produselor industriale in cadrul UE.

Acordurile europene stipulează necesitatea creării, în decurs de 10 ani, a unei zone de liber schimb între UE şi ţările asociate, calendarul eliminării treptate a restricţiilor tarifare şi netarifare conţinând etape diferite pe ţări partenere, grupe şi subgrupe de produse. Liberalizarea schimburilor comerciale reciproce se va face asimetrie pentru anumite produse, UE realizând acest obiectiv înaintea finalizării lui de către ţările asociate. Totuşi, pentru anumite produse sensibile cum sunt, otelul, cărbunele, produsele textile) calendarul liberalizării importurilor UE din ţările asociate este mai puţin generos, eliminarea unor bariere făcându-se în mod simultan (cum ar fi restricţiile cantitative în cazul produselor textile) sau în intervale de timp relativ apropiate.

Această problemă a fost analizată de către profesorul Alan Winters[1], de la Universitatea Birmingham, autorul arătând că, având în vedere că produsele 'sensibile' deţin o pondere substanţială în exporturile ţărilor Est Europene către UE, acordurile nu sunt atât de generoase cum par a fi la prima vedere, în ceea ce priveşte deschiderea pieţii comunitare, deoarece:

- Deşi acordurile prevăd concesii reciproce, exporturile produselor agro-alimentare sunt supuse anumitor restricţii, în special celor cantitative, ceea ce defavorizează ţări ca România, Bulgaria, Ungaria şi Polonia. De fapt, aceste ţâri nu beneficiază pentru această grupă de produse, decât de consolidarea schemelor de preferinţe vamale acordate anterior asocierii, conform cărora pot efectua anumite exporturi de produse agroalimentare cu aplicarea unei taxe vamale "0", în limitele unor cote sau plafoane tarifare stabilite de autorităţile comunitare.

1 Alan Winters: "Se pot simţi privilegiate ţările Est Europene cu accesul lor limitat la CE?"; Revista "Transition", 8 nov. 1993. pag.3.

- Pentru unele produse industriale considerate sensibile, cum sunt oţelul şi cărbunele, comunitatea menţine anumite restricţii tarifare, in ceea ce priveşte eliminarea restricţiilor cantitative la importul de produse industriale (mai puţin cele privind otelul, cărbunele şi produsele textile), trebuie specificat faptul că România este singura tară care şi-a asumat obligaţia eliminării lor complete de la intrarea în vigoare a acordului de asociere. De menţionat este şi faptul că România şi-a rezervat totuşi dreptul de a mai aplica anumite taxe pentru unele produse industriale conform unor formalităţi vamale, încă o perioadă de 5 ani.
- Deschiderea reală, imediată sau în perspectivă, a pieţei comunitare pentru produsele industriale creată ca urmare a eliminări; unor bariere vamale sau netarifare, este erodată în mod deosebit, de aplicarea unor măsuri restrictive stipulate în textele acordului. Deşi părţile nu au dreptul să revină asupra concesiilor acordate, totuşi sunt acceptate anumite derogări ce privesc aplicarea unor taxe vamale majorate sau a unor restricţii calitative. Pentru ţările Est Europene aceste derogări sunt necesare deoarece ele pot reveni asupra unor texte din acorduri în scopul protejării anumitor sectoare economice cum sunt industriile noi, cele aflate în curs de restructurare, cele strategice etc. Totuşi aceste măsuri nu pot fi aplicate decât unui volum redus de importuri comunitare, care reprezintă maximum 15% din volumul total al importurilor.

Acordurile europene de asociere prevăd, de asemenea, posibilitatea ca părţile să poată aplica măsuri antiduping sau măsuri de salvgardare, ceea ce l-a determinat pe Alan Winters să evidenţieze faptul că, este posibil ca UE să apeleze la acest tip de măsuri de sancţionare a multor produse industriale exportate de ţările Est Europene.

O condiţie impusă produselor industriale din ţările Est Europene, deci şi din România, cu efecte indirecte asupra politicilor industriale respective este aceea privind "regulile de origine"[16]. Potrivit acestor reguli, aproximativ 60% din conţinutul produselor exportate din tarile Est Europene în comunitate trebuie să provină din ţara exportatoare, respectiv din România, condiţie deosebit de severă, greu de realizat dacă se are în vedere că majoritatea acestor ţări sunt mari importatoare de materii prime, resurse energetice, componente electronice şi de automatizare etc. Aceste restricţii impuse de "regulile de origine" ar putea fi contracarate dacă autorităţile comunitare vor agrea crearea unor zone comune pentru 2, 3 sau chiar cele 6 state asociate. Totuşi, *modul de definire actuală a condiţiilor "regulilor de origine" constituie, în opinia noastră un obstacol major în ceea ce priveşte exporturile unor produse industriale mai ales a celor fabricate de ţările Est-Europene în cadrul unor forme de asociere*

[1] Ana Bal - Acordul de Asociere a ţărilor Est Europene la UE, ASE, Bucureşti. 1995

în producţie cu firme partenere din ţările ce nu aparţin UE. Aceste produse, deşi competitive, pot avea încorporate mai mult de 60% din componente, în special cele de automatizare sau electronice, obţinute prin cooperare cu alte ţări, în special cu cele ex-comunitare. fapt ce le va. face să fie excluse de la clauzele acordurilor.

Condiţia regulilor de origine este destul de severă pentru România şi are un impact major asupra nivelului consumurilor materiale dacă ţinem cont de structura exporturilor româneşti. Exemplificative în acest sens, sunt două grupe de produse:

- oţelul beton (produs cu un grad redus de prelucrare) deţine 23,7% din totalul produselor metalurgice şi din oţel exportate; fabricarea acestui produs necesită 1,2 t oţel brut pentru a cărui obţinere se importă peste 80% din necesarul de minereuri de fier, aproximativ 12% din necesarul de cărbune cocsificabil etc.;
- aluminiu bloc care deţine 87,2% din totalul produselor metalurgice din aluminiu exportate, pentru a cărei obţinere se importă 90% bauxită; acest produs este energofag, fabricarea aluminiului deţinând 6% din consumul total de energie electrică al României, pentru producerea căreia se importă aproximativ 48% din necesarul de surse primare de energie.

Nomenclatorul produselor exportate pe piaţa comunitară este mult mai mare cuprinzând şi produse cu grad superior de prelucrare care au încorporate fie cantităţi apreciabile de materii prime din import, fie subansamble şi componente (în general produse ale industriei electrotehnice, electronice şi instalaţii tehnologice etc.).

Integrarea industriei româneşti în structurile economice ale UE presupune creşterea competitivităţii acesteia şi implicit, a produselor industriale, fapt ce va avea influente deosebite atât asupra nivelului şi structurii consumurilor materiale şi energetice, cât mai ales, asupra nivelului de alocare[17] a acestora pe diferite ramuri, subramuri şi grupe de produse industriale.

În general industria României este considerată ca material-intensivâ şi energointensivă, multe produse industriale obţinându-se cu consumuri materiale şi energetice mai mari cu 10-40% decât cele realizate în tarile UE. Astfel, la elaborarea otelului electric şi de convertizor în România, consumurile materiale şi energetice sunt mai mari cu 20-22% faţă de cele realizate de ţările UE, la obfinerea aluminiului electrolitic cu 10-15%, la rafinarea ţiţeiului cu 10-12%; pentru fabricarea îngrăşămintelor chimice azotoase cu 35-40%, la ciment şi materiale de construcţii cu 15-20% etc., gama produselor materialintensive şi energointensive fiind mult mai largă. Dacă la aceste depăşiri de consumuri se

[1] Aceste aspecte sunt tratate detaliat în cap. 2, 3 şi 4; în prezentul capitol ne-am propus numai să punctăm unele probleme ce vor avea un impact deosebit asupra viitorului mod de alocare a materiilor prime şi energie.

mai adaugă şi consumurile materiale şi energetice în producerea şi transportul energiei, cu 10-15% mai mari decât cele realizate de ţările UE, ca şi cele din producerea şi distribuţia energiei termice, respectiv cu 25-35% mai mari, putem aprecia că multe produse industriale, mai ales cele cu pondere mare la export, se obţin cu consumuri energetice cu aproximativ 50% mai mari decât cele cu care vor veni în competiţie pe piaţa comunitară.

Condiţiile de competitivitate impuse industriei şi produselor industriale ale României vor afecta puternic atât nivelul consumurilor materiale şi energetice, în sensul diminuării acestora, cât mai ales modul de alocare a energiei şi materiilor prime. Se va pune de fapt accentul pe eficienţa utilizării materiilor prime şi energiei care, alături de îmbunătăţirea performanţelor tehnice şi a modificărilor structurale ale producţiei industriale vor determina creşterea gradului de valorificare a produselor industriale cu 1,7-1,9% (aşa cum este apreciată în Strategia dezvoltării industriei în vederea pregătirii aderării României la Uniunea Europeană) şi, implicit, a competitivităţii acestora pe piaţa comunitară.

Integrarea României la UE are mai multe avantaje decât riscuri deoarece:

- reducerea până la eliminare a barierelor tarifare va determina pătrunderea produselor industriale pe o piaţă imensă, în măsura în care acestea vor corespunde condiţiilor impuse de standardele U.E.;
- accesul la programele comunitare de asistenţă pentru pregătirea manageriala (prin pregătirea forţei de muncă), şi pentru protecţia mediului, ca şi la fondurile corespunzătoare acestora, va avea un efect direct asupra modernizării economiei, în general şi a industriei, în special, ca şi asupra dezvoltării infrastructurii informaţionale ceea ce va contribui la reducerea decalajelor faţă de celelalte ţări comunitare;
- permite dezvoltarea cooperării cu mari firme occidentale, ce deţin în prezent, în anumite domenii, importante segmente ale pieţii mondiale pe lângă cooperarea cu firmele tradiţionale, existente în prezent;
- oferă posibilitatea creşterii investiţiilor de capital şi a volumului de credite acordate a căror destinaţie va trebui orientată prioritar în direcţia restructurării şi modernizării industriei pentru sporirea competitivităţii produselor industriale.
- dezvoltarea cooperării în domeniul ştiinţei şi tehnologiei, ca şi amplificarea procesului de transfer tehnologic şi know-how. vor avea efecte deosebite asupra modernizării şi creşterii competitivităţii producţiei industriale;
- accesul la programele comunitare pentru, implementarea sistemului european de asigurare a calităţii va determina creşterea competitivităţii produselor româneşti şi pătrunderii lor pe piaţa comunitară.

O analiză critică a prevederilor acordului de asociere şi a condiţiilor impuse României relevă mai multe aspecte, care pot fi considerate de altfel, ca dezavantaje ale integrării, astfel:

- avantajele deschiderii mai rapide şi mai largi a pieţii comunitare faţă de exporturile României sunt parţial erodate de multiplele limitări ale concesiilor făcute exporturilor de anumite grupe sau subgrupe de produse, considerate "sensibile";
- consfinţirea zonei de liber schimb între comunitate şi România, ca de altfel cu toate ţările Est Europene, pe termen lung, ar putea avea efecte nefavorabile asupra echilibrului balanţelor comerciale româneşti; asimetria fluxurilor comerciale rezultate din competitivitatea mai redusă a exporturilor româneşti pe piaţa comunitară este posibil să determine dezechilibre ale balanţelor comerciale şi să afecteze astfel existenţa unor ramuri şi subramuri ale industriei sau chiar a unor agenţi economici importatori;
- competitivitatea mai mare a partenerilor din U.E. pe piaţa românească, ca urmare a concesiilor obţinute prin acordul de asociere va putea provoca aşa-numitul "fenomen de deturnare de comerţ" în relaţiile comerciale cu alte ţări importante cum sunt SUA, Japonia, Coreea de sud etc.
- condiţionările privind măsurile de protecţie a sectoarelor industriale noi şi a celor în dificultate ar putea avea efecte deosebite asupra Structurii industriei, în multe cazuri fiind necesară închiderea unor capacităţi de producţie rentabile, care produc pentru alte pieţe decât cea comunitară;
- limitarea la 5 ani a perioadei necesare pentru efectuarea ajustărilor structurale printr-o politică industrială activă atrage riscul ca în perioada următoare ajustarea să se facă numai prin acţiunea pieţii cu efecte sociale nedorite integrarea României în structurile economice ale UE implică şi anumite riscuri ale căror efecte economice şi sociale sunt greu de cuantificat în prezent, riscuri ce provin, în principal, din competitivitatea scăzută a firmelor industriale româneşti fată de cea a {arilor comunitate, ca şi din competitivitatea produselor industriale. Cuantificarea acestor riscuri nu se poate face decât pe ramuri şi subramuri ale industriei, cât şi pe marii agenţi economici producători în funcţie de stadiul îndeplinirii condiţiilor impuse României pentru integrarea în UE.

În prezent anumite condiţii impuse de UE sunt îndeplinite sau se află în stadiul final de îndeplinire, dar altele, în special cele care vizează crearea cadrului legislativ şi competitivitatea produselor industriale, sunt în stadiul incipient de îndeplinire, ceea ce necesită luarea măsurilor adecvate pentru accelerarea finalizării întregului pachet de condiţii.

1.2. Raportul între dezvoltarea economică şi modul de utilizare a potenţialului naţional de resurse energetice

În conturarea politicilor de restructurare a economiei, în funcţie de criteriul energetic, trebuie să se ţină seama de starea economică, în special a industriei, ca cel mai mare consumator de energie, pe de o parte, şi restricţiile de utilizare a potenţialului naţional de resurse energetice, pe de altă parte.

Structura actual a economiei României. în special *a* industriei, este caracterizată prin material-intensivitate şi energointensivitate (Anexa 1. 1.).

Evaluarea cât mai corectă a stării în care se află economia românească reprezintă o condiţie esenţială pentru adoptarea politicilor specifice integrării României în structurile economice europene. Cunoaşterea stării economiei româneşti ca şi a mediului extern, crearea unui cadru juridic şi instituţional adecvat constituie, în opinia noastră, premise necesare pentru integrarea României în structurile economice ale UE într-un termen cât mai apropiat.

La analiza potenţialului economiei româneşti nu trebuie omis şi faptul că ţara noastră are o poziţie geo-strategică favorabilă dezvoltării fluxurilor economice şi energetice externe. Din acest punct de vedere apreciem că, România poate deveni punctul nodal a! relaţiilor comerciale între Europa de Vest şi cea de Est, între Europa, pe de o parte, Asia şi Orientul Mijlociu pe de altă parte, ca şi între Nordul şi Sudul Europei.

Analiza potenţialului şi performanţelor industriei României relevă următoarele aspecte ce pot fi luate în considerare pentru accelerarea procesului de integrare în structurile UE:

A. *industria românească este supradimensionată,* în prezent existând importante capacităţi de producţie, pârtia! uzate fizic şi moral în anumite subramuri industriale, şi incomplet utilizate: De exemplu, în anul 1994, capacităţile de producere a energiei electrice au fost utilizare numai in proporţie de 48,67%[1].

B. Deşi macrostrucrura producţiei industriale din România este comparabilă cu cea a ţărilor din UE (unde industria prelucrătoare deţine 86% din totalul producţiei industriale iar în România 85*%),* datorită faptului că în structura pe ramuri şi subramuri apar diferenţieri sensibile*[2] iar produsele industriale cu grad de prelucrare redusă deţin o pondere mai mare în structura sortimentală, *această ramură nu corespunde în totalitate cerinţe!or de competitivitate impuse de UE;*

C. *Industria* deţine aproximativ 30% din populaţia activă a ţării *şi dispune de forţă de muncă calificată,* comparabilă cu cea existentă în ţările

[1] Pentru anul 1994. date provizorii.

[2] Pentru anul 1994. date provizorii. De exemplu, in România producerea petrolului deţine 9% din producţia industrială totală fată de 1,7% în UE, metalurgia 9% faţă de 5,9%; în construcţiile de maşini 19% faţă de 35%.

UE. ca şi de specialişti cotaţi foarte bine în multe domenii de activitate:

D. *România este înzestrată cu o paletă relativ largă de resurse naturale* care oferă condiţii favorabile pentru producerea unei game variate de materii prime necesare industriei, ca şi pentru asigurarea a aprox. 62% din necesarul de surse primare de energie. Deşi diversificat, potenţialul naţional de resurse minerale, nu asigură din punct de vedere calitativ necesarul de materii prime. România fiind obligată să recurgă la import. De asemenea, exploatarea resurselor minerale (energetice şi neenergetice) prezintă dificultăţi tehnice. ecologice şi economice deosebite datorate condiţiilor geominiere al zăcămintelor existente în subsolul României.

E. *Exportul produselor industriale către ţările UE.* deşi deţine 50% din totalul exporturilor României, *este redus* (reprezentând sub *1%* din totalul importurilor UE) faţă de cel al celorlalte ţări cu economie în tranziţie; această situaţie defavorabilă este determinată de faptul că peste 60% din volumul exportului este deţinut de produsele ramurilor industriale cu nivel tehnologic scăzut şi mari consumatoare de forţă de muncă (confecţii, încălţăminte, mobilă). ca şi de cele cu grad scăzut de prelucrare (combustibili rezultaţi din rafinarea petrolului, produse metalurgice grele etc.);

F. *Există importante decalaje în ceea ce priveşte nivelul tehnologic al multor ramuri industriale,* deşi industria românească dispune în multe domenii de tehnologii performante (utilaje energetice, construcţii navale, echipamente de foraj, confecţii etc.); de menţionai este şi faptul că aproximativ *65%* din tehnologiile utilizate în industrie provin din licenţe şi know-how-uri cu o vechime de !5-25 ani, ceea ce necesită importante infuzii de capital, în special prin atragerea de capital străin.

Industria, înregistrează, în prezent, o evoluţie ascendentă, deşi timidă, după declinul producţiei industriale manifestat începând cu mijlocul deceniului VIII şi accentuat în perioada 1990-1992, anul 1992 constituind cel mai scăzut nivel înregistrat de această ramură după anul 1985. Creşterea producţiei industriale în anii 1993 şi 1994 cu 1,3% şi respectiv 3,3%, dinamica productivităţii muncii cu un ritm mediu anual de creştere de 9-10%, ca şi sporirea volumului exporturilor cu peste 20%, atestă faptul că industria românească a intrat într-o perioadă de redresare şi continuă să reprezinte unul din principalele sectoare ale economiei naţionale, deşi ponderea sa în PIB a ajuns la 36,3% în 1994 faţă de 46,2% în 1989 (Tabelul 1.1.).

Cu toată tendinţa de scădere a ponderii industriei în PIB, aceasta este totuşi, destul de ridicată, faţă de cea realizată de UE, în medie de 26,5%, ca şi faţă de cea a unor ţări comunitare, cum sunt: Germania - 30,8%, Franţa - 23.7%. Marea Britanie - 25,4%, Spania - 25,3% etc. De asemenea, valoarea

adăugată brută pe locuitor realizată de industria României, în anul 1994, este de 4.3 ori mai mică decât media înregistrată de ţările UE. Schimbarea structurii economiei a determinat modificări apreciabile în structura consumului energetic (Anexa 1.2.), care în anul 1994 a reprezentat 96,4% din cel realizat în 1993 In acest sens putem remarca:

- deşi industria in anul 1994 a contribuit cu 36,3% la crearea PIB, ponderea sa în consumul energetic de 47,0% atestă menţinerea caracterului energoiniensiv al acesteia;
- ponderea industriei în structura consumului energetic s-a diminuat de la 77,1% în anul 1989 la 47% în 1994, crescând în schimb ponderea transporturilor şi telecomunicaţiilor, de la 3,9% la 6,8%, ca şi a consumului populaţiei, de la 9,2% la 15,4% deşi acesta a scăzut faţă de anul 1992 (când a atins 20,6%).

Tabelul 1.1. - Ponderea industriei în economia naţională reflectată de principalii indicatori sintetici *(%)*

Indicatori	1985	1989	1992	1994
PIB	46.0	46.2	40.5	32.3
Investiţii	47.2	43.4	62.0	36.9
Fonduri fixe	49.7	47.5	56.6	57.3
Număr de personal	46.7	47.5	47.1	44.4
Număr de muncitori	52.0	52.2	54.4	53.2

***Sursa**: Anuarul Statistic al României. Comisia Naţională eic Statistica Bucureşti. 1993-1995.*

Tendinţele de redresare a industriei din anii 1993 şi 1994, ca şi realizările pe anului 1995 (producţia industrială fiind cu aproximativ 4,5% mai mare decât cea realizată în anul 1994 în aceeaşi perioadă) atestă faptul că această ramură are totuşi un important potenţial tehnic şi tehnologic, care printr-o politică susţinută şi coerentă de modernizare şi restructurare va putea, într-un termen relativ mediu, să corespundă cerinţelor impuse de UE în acest domeniu.

În structura producţiei industriale a României s-au produs, în perioada 1990-1994, modificări sensibile care au afectat şi structura consumului de resurse, în special a celor energetice,

Evoluţia structurii consumului energetic industrial (Anexa 1.3.) este marcată de dinamica producţiei industriale[1], în sensul accentuării decalajelor dintre diferitele ramuri prin creşterea ponderii ramurilor energofage (care în anul 1994 au deţinut 67,9% din consumul energetic industrial, dar au contribuit cu numai 47% la crearea P1B din industrie) şi a scăderii ponderii industriilor constructoare de maşini, ca şi a celor alimentară, textile şi produselor textile. confecţii etc. incluse în grupa "Alte ramuri ale industriei producătoare".

[1] V. Răducanu, cap. Politica energetică din "Politica industrială", I.E.I., Bucureşti. 1995, pag.140.

Comparând evoluţia structurii PIB cu cea a structurii consumului industrial se remarcă faptul că, din cele 9 ramuri considerate energofage, cei mai ridicat grad de energointensivitate în anul 1994 l-au înregistrat industriile metalurgică (2,2). chimică şi a fibrelor sintetice (2,7), construcţii metalice şi produse din metal (4,0), prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunilor ş: tratarea combustibililor nucleari (1.1), care, în acelaşi timp. sunt considerate şi material intensive, importatoare de resurse minerale sau de materii prime.

Ritmul lent de desfăşurare a programelor de modernizare şi retehnologizare a industriei, ca şi pronderea mare a ramurilor energointensive în structura consumului energetic industrial, nu au determinat scăderea intensivităţii energetice a acestora, respectiv, creşterea eficienţei energetice (Anexa 1.4.) şi, implicit, a competitivităţii produselor industriale.

Pentru a corespunde cerinţelor impuse de UE., industria României va trebui redimensionată şi din punctul de vedere al consumurilor materiale şi energetice. Se pune de altfel problema dacă industria românească este capabilă să răspundă necesităţilor de comutare pe alte alternative de resurse, atât energetice, cât şi minerale. Dacă redimensionarea industriei implică reducerea producţiei sectoarelor material intensive şi energointensive (chimie de marc tonaj, siderurgie, construcţii de utilaje grele etc.) în funcţie de gradul de asigurate cu materii prime şi resurse energetice, sau eliminarea întreprinderilor ce lucrează de mai mulţi ani la rând cu pierderi, constituie unu! din obiectivele realizabile prin procesele de modernizare şi restructurare a industriei. problematica alternativelor de consum de resurse este destul de dificilă. Explicativ în acest sens este potenţialul hidroenergetic al României, care, în prezent, este amenajat în proporţie de numai 40% şi numai pe Dunăre şi râurile mari. România ar putea obţine energie electrică la costuri de producţie mult mai reduse decât cele existente în prezent, dacă industria ar fi capabilă, să producă acele utilaje energetice ieftine şi de bună calitate, necesare microhidrocentralelor amenajabile pe cursurile de apă mici.

O altă problemă o constituie cea privind măsura în care industria poate să răspundă restricţiilor impuse de U.E. importarea de produse industriale din România. Aşa cum am specificat anterior, condiţia "regulilor de origine" va afecta exporturile României către U.E., care, în prezent, au o pondere redusă în totalul importurilor ţărilor comunitare. Orientarea către alte pieţe de desfacere a produselor pentru a-şi asigura fondurile valutare necesare procurării din import a surselor primare de energie şi de materii prime, va face ca România să nu poată beneficia decât în mică măsură de avantajele pieţei unice europene.

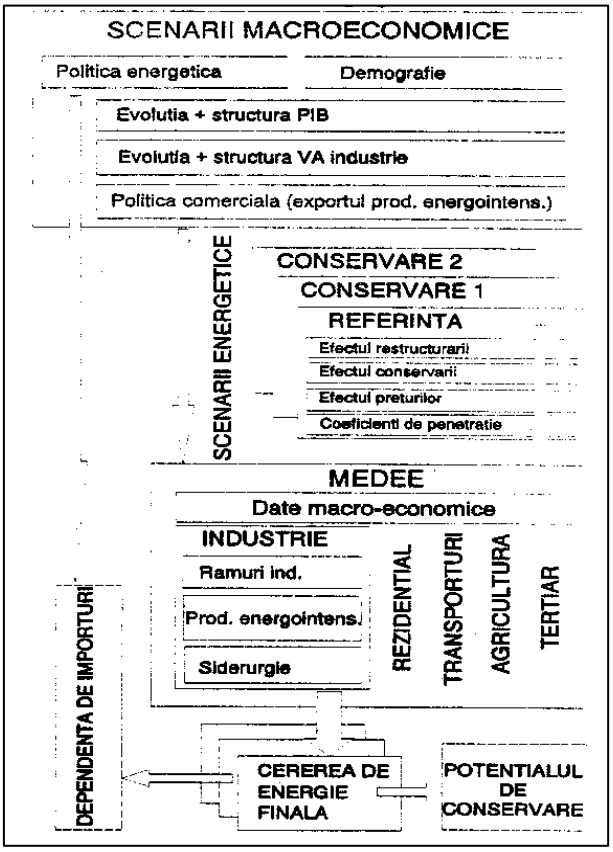
În concluzie, apreciem că deşi România dispune de un potenţial industrial apreciabil din punctul de vedere al capacităţilor de producţie şi al gamei diversificate de resurse natural, potenţialul tehnologic existent, ca şi calitatea scăzută a potenţialului de resurse naturale vor necesita aplicarea unor politici severe de alocare şi economisire a resurselor pentru creşterea gradului

de valorificare al produselor industriale la nivelul ia care acestea să poată satisface cerinţele de competitivitate impuse de UE.

1.3. Perspectivele industriei şi a celorlalte ramuri ale economiei naţionale

Procesul de tranziţie !a economia de piaţă influenţează puternic cererea de energie ca unitare a profundelor schimbări structurale şi tehnologice în toate sectoarele economiei naţionale (Fig. 1.1.). Pentru ţările în tranziţie restructurarea economiei şi, în special, restructurarea industriei (care deţine ponderea principală în balanţa energetică a României) au constituit şi constituie principalul suport pentru reducerea intensităţii energetice şi, implicit, creşterea eficienţei energetice. Aplicarea programelor de reformă, stabilizarea şi relansarea economiei pe baza restructurării producţiei, în special a celei industriale, vor conduce la schimbări marcante în structura cererii de energie.

Figura 1.1. Schema de elaborare a prognozelor



A. Dinamica produsului intern brut

Produsul intern brut, în opinia noastră, va creşte, în perioada 1995-2000, cu un ritm mediu anual mai mare după care, în perioada 2000-2005 se va reduce uşor. Ritmul mediu anual proiectat pentru perioada 1995-2010 nu va depăşi 5,5 - 5,6% situându-se sub 4,5%, astfel încât pe toată perioada se va situa la nivelul de 5,2%. Pentru perioada 2010-2025 ritmul mediu anual va fi de 4.8%. dinamică însoţită şi susţinută de evoluţii structurale în procesul de creare a produsului intern brut (Tabelul 1.2.).

Tabelul 2. Dinamica PIB în perioada 1995 - 2025

	Ritmuri medii anuale
P.I.B	**(%)**
1995	5,4
1996	4,5
1997	4,8
1998	5,0
1999	5,2
2000	5.4
2001	5,6
2002	5,6
2003	5,5
2004	5,4
2005	5,4
2006	5,3
2007	5,3
2008	5,2
2009	5,1
2010	5,0
Media: 1995-2000	5,0
Media: 2000-2010	5,3
Media: 2010-2025	4,8

Dinamicile prezentate nu vor putea asigura produsul intern brut pe locuitor mediu european, apropiinduse doar ca nivel de ţările cele mai slab dezvoltate din Comunitatea Europeană (Grecia, Portugalia).

Produsul intern brut pe locuitor calculat pornind de la paritatea puterii ce cumpărare va ajunge ia circa 4230 dolari în anul 2000, la 7300 în 2010 şi 15700 dolari în anul 2025 (Fig.1.2.).

B. Dinamica 51 structura pe ramuri a valorii adăugate brute

Proiectarea pe termen mediu şi lung a structurii valorii adăugate brute pe ramuri ale economiei naţionale s-a făcut prin analogie cu structurile macroeconomice din ţările dezvoltate. Utilizând metoda respectivă se determină doar tendinţa generală de evoluţie a structurilor macroeconomice, nu şi valorile

proiectate pe termen scurt, mediu şi lung. Aceasta deoarece considerăm că este dificil să se ajungă, chiar pe termen lung la structuri foarte apropiate de cele înregistrate în ţările dezvoltate economic. Astfel, de exemplu, ponderea sectorului terţiar în produsul intern brut, în economiile dezvoltate, este de peste 60%, iar în România, la nivelul anului 1994, ponderea respectivă era de 38,5%.

Figura 1.2. – Produsul intern brut pe locuitor, prognoza1995-2010, în mii dolari la paritatea puterii de cumpărare (mii dolari PPC/loc.)

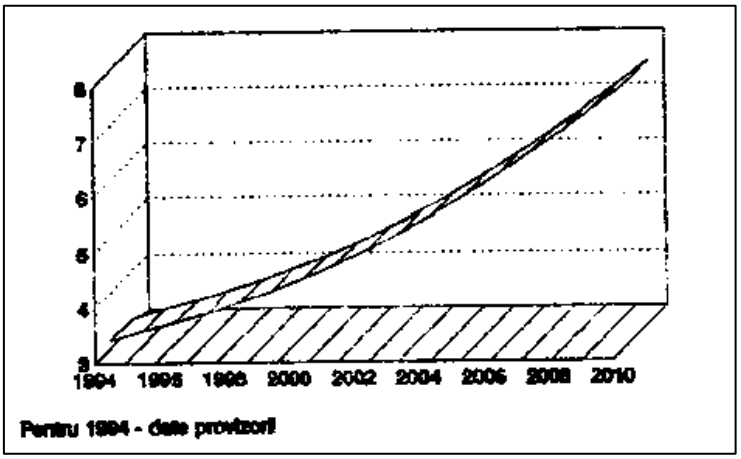
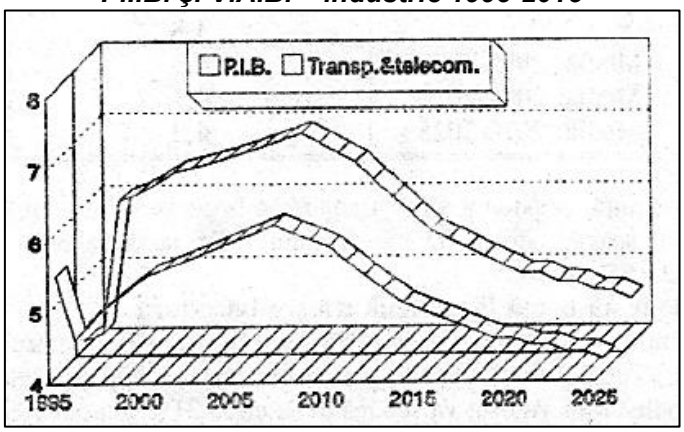


Figura 1.3. – Ritmuri de creştere anuală (%)
P.I.B. şi V.A.B. – industrie 1995-2015



În proiectarea efectivă a structurilor macroeconomice, ipoteza generală prezentată se completează cu alte ipoteze specifice privind posibilităţile de susţinere sectorială a unor procese de creştere economică.

Valoarea adăugata brută în industrie

În industrie ritmurile medii anuale de creştere proiectate sunt relativ moderate, între 3,8% şi 4,4%, pentru întreaga perioadă apreciindu-se un ritm mediu anual de circa 4,2% (Fig.1.3 şi tabelul 1.3.).

Tabelul 1.3. - Dinamica valorii adăugate brute în perioada 1995 - 2025

V.A.B.- industrie	Ritmuri medii anuale
1995	6,4
1996	4,9
1997	3,8
1998	4,0
1999	4,2
2000	4,4
2001	4,4
2002	4,4
2003	4,3
2004	4,2
2005	4,2
2006	4.1
2007	4,1
2008	4,0
2009	3,9
2010	3,8
Media: 1995-2000	4,3
Media: 2000-2010	4,1
Media: 2010-2025	4,3

În consecinţă, ponderea calorii adăugate brute din industrie în produsul intern brut va scădea, de la 32,1% în anul 1995 la circa 31% în 2000 şi aproximativ 25,8% în 2025. Valoarea adăugată brută în agricultură şi silvicultură.

O evoluţie cu caracteristici similare este proiectată şi pentru agricultură şi silvicultură (Tabelul 1.4.). Astfel, ponderea valoni adăugate brute din aceste ramuri în produsul intern brut va scădea de la circa 2! % în anul 1995 la 19,1 % în anul 2000 şi la 16,5% în perspectiva anilor 2020 - 2025.

Această evoluţie va avea loc pe fondul unei creşteri economice cu ritmuri de 3.5 - 4% anual pe termen scurt şi 4-5% anual pe termen mediu. Valoarea adăugată brută în construcţii

Construcţiile vor cunoaşte o dinamică susţinută, cel puţin pe termen scurt şi mediu, ca urmare a reluării proceselor de investiţii. Pentru această ramură sunt proiectate ritmuri de creştere anuală de peste 6-7%, iar în anumite intervale de timp de exemplu 1996-2000 şi peste 8-9% (Tabelul 1.5.). În consecinţă,

Tabelul 1.4. - Dinamica valorii adăugate brute in agricultură şi silvicultură în perioada 1996 – 2025

Agricultura şi silvicultura	Ritmuri medii anuale (%)
1996	3,6
1997	2,8
1998	3,0
1999	3,1
2000	3,3
2001	5,0
2002	5.0
2003	4,9
3004	4,8
2005	4,8
2006	4,7
2007	4,7
2008	4,6
2009	4,5
2010	4,4
Media: 1995-2000	3,2
Media: 2000-2010	4,8
Media: 2010-2025	4,2

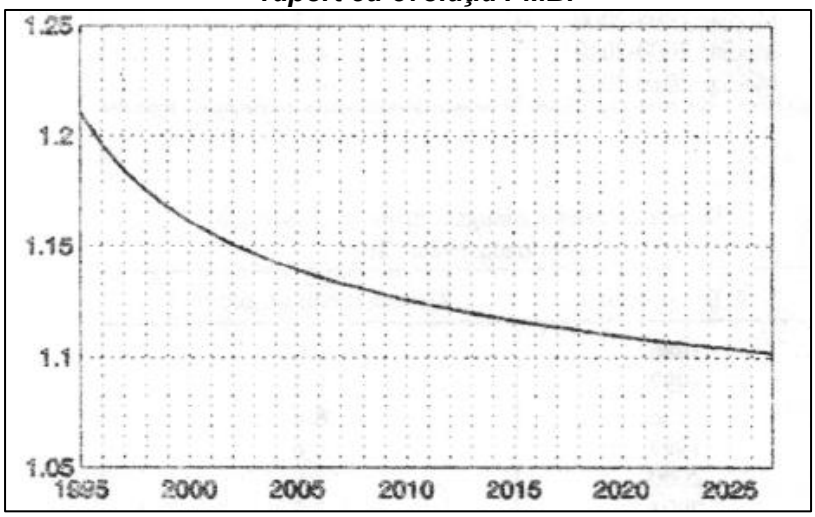
Tabelul 1.5. - Dinamica valorii adăugate brute în construcţii în perioada 1996 - 2025

V.A.B. construcţii	Ritmuri medii anuale (%)
1996	9.4
1997	8,2
1998	8,4
1999	8,6
2000	8,8
2001	7,5
2002	7.5
2003	7,4
2004	7,3
2005	7,3
2006	7,2
2007	7,2
2008	7,1
2009	7,0
2010	6,9
Media: 1995-2000	8.7
Media: 2000-2010	7,3
Media: 2010-2025	5.6

Ponderea valorii adăugate brute din construcţii în produsul intern brut va creşte de la 6,6% în prezent. la circa 3% în anul 2000 şi 9,5% în 2010 şi 10,5% în anuî 2025. Valoarea adăugată brută în transporturi si telecomunicaţii.

În dezvoltarea transporturilor şi telecomunicaţiilor au fost iuate în considerare două componente pe de o parte, legătura dintre dinamica acestor activităţi şi dezvoltarea economică de ansamblu, care a impus ca evoluţia serviciilor ce transport şi telecomunicaţii să urmeze, ca tendinţă generală. dinamica produsului intern brut şi, pe de altă parte, existenta în dezvoltarea sectorului respectiv a unei componente autonome. Din această cauză, elasticitatea dezvoltării transporturilor şi telecomunicaţiilor în raport cu dezvoltarea produsului intern brut este pozitivă şi supraunitară (Fig.1.4).

Figura 1.4. - Elasticitatea evoluţiei transporturilor şi telecomunicaţiilor în raport cu evoluţia P.I.B.



În consecinţă, transporturile vor înregistra ritmuri de creştere de 6-7% pe termen scurt şi mediu şi în jur de 5-5,5% în perspectiva pe termen lung (anii 2020-2025) (Tabelul 1.6.). Ponderea valorii adăugate brute din transporturi şi telecomunicaţii în produsul intern brut va creşte de la circa 9.7% în prezent la 1056 în anul 2000 şi circa 12,5-13% în anii 2020-2025.

Dinamica produsului intern brut şi a valorii adăugate brute pe ramuri ale economiei naţionale sunt prezentate în Fig.1.5.

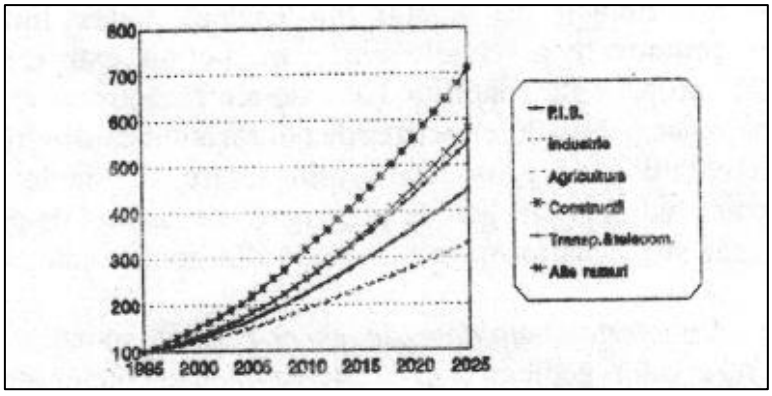
Tabelul 1.6. - Dinamica valorii adăugate brute în transporturi şi telecomunicaţii în perioada 1996 - 2025

V.A.B.	Ritmuri medii anuale (%)
1996	4.2
1997	5,8
1998	6,0
1999	6,2
2000	6,4
2001	7,2
2002	7,2
2003	7,1
2004	7,0
2005	7,0
2006	6,9
2007	6,9
2008	6,8
2009	6.7
2010	6,6
Media: 1995-2000	5,7
Media: 2000-2010	7.0
Media: 2010-2025	5,4

Structura pe ramuri a produsului intern brut

Produsul intern brut va fi realizat în anul 2000 în proporţie de 31 % în industrie, fata de 32% în anul 1995. 19 1% in agricultură şi silvicultură, fată de 21 % în anul 1995, aproape 8% în construcţii, faţă ae 6.6% în 1995 şi circa 42% în sectorul terţiar (faţă de 40,4% în 1995).

Figura 1.5. - Dinamica produsului intern brut şi a valorii adăugate brute pe ramuri, 1995-2025



Considerăm că, în structură, valoarea adăugată brută totală va reprezenta circa 97.5% din produsul intern brut.

Tendinţa de creştere a ponderii valorii adăugate brute din sectorul terţiar în produsul intern brut va continua şi în perioada 2000 - 2025. Proiecţiile pentru anul 2010 prevăd 27.7% pentru industrie. 18.1% pentru agricultura şi silvicultură, 9.5% pentru construcţii şi 44.8% pentru servicii. Pentru anul 2025 proiecţiile realizate sunt: 25,8% - industrie, 16.5% - agricultură, 10.5% - construcţii, 12.7% transporturi şi telecomunicaţii şi 47.2% servicii.

1.4. Politici de restructurare a sectorului energetic în funcţie de restructurarea industriei în condiţiile asigurării eficienţei energetice

Continuarea aplicării programelor de restructurare industrială în vederea dezvoltării corespunzătoare a ramurilor care asigură resursele materiale şi energetice de baza pentru sistemul producţiei naţionale (energetica, extracţii! petrolului şi gazelor, mineritul) presupune adoptarea unor politici care să vizeze:

1. *Diminuarea conţinutului energetic al PIB prin: stoparea declinului economic si relansarea economiei naţionale.*

Previziunile pentru anul 2020 în domeniul industrial au în vedere efectele favorabile ale măsurilor de politică macroeconomică ce vizează reactivarea procesului investiţional, stimularea exportului în condiţii nediscriminatorii specifice pieţei libere, conectarea ţării la fluxurile economice internaţionale şi Intensificarea procesului de privatizare a agenţilor industriali.

În aceste condiţii, evoluţia activităţii industriale va trebui să înregistreze tendinţa de redresare, în funcţie de posibilităţile şi nevoile economiei şi de capacitatea ramurilor industriale de a-şi recâştiga pieţele de desfacere pierdute in perioada 1990-1993 şi de a pătrunde pe noi pieţe.

2. Sporirea gradului de valorificare a potenţialului naţional de resurse energetice prin: relansarea activităţii de cercetare geologică; rezolvarea problemelor legate de exploatarea rezervelor de lignit aflate sub nivelul hidrostatic, cca.50% din rezerve aflându-se în această situaţie; sporirea gradului de cunoaştere a tectonicii de detaliu din bazinul Valea Jiului; reluarea cercetărilor de promovare a tehnologiilor care permit extragerea huilei în condiţii cât mai apropiate de condiţiile naturale ale zăcămintelor; amplificarea cercetărilor geologice pentru descoperirea de noi zăcăminte de hidrocarburi prin dezvoltarea activităţilor de prospectare prin forare cu sonde; continuarea cercetărilor pentru hidrocarburi lichide şi gazoase la adâncimi de peste 4000 m, atât pe uscat, cât şi pe platforma continentală din zona românească a Mării Negre.

3. Creşterea ofertei naţionale de energie prin: sporirea gradului de recuperare a rezervelor geologice şi creşterea randamentelor de extracţie a masei combustibile din zăcământ, în cazul cărbunelui; creşterea gradului de

valorificare a potenţialului naţional de resurse regenerabile, în special a celui de ape geotermale localizat în apropierea municipiului Bucureşti şi în partea vestică a tării; finalizarea lucrărilor de amenajare a bazinelor hidrografice; sporirea gi adulai de utilizare a capacităţilor de producţie existente; îmbunătăţirea randamentelor ciclurilor energetice de la extracţie până la consumul final; modernizarea infrastructurii energetice prin alinierea la standardele europene a reţelei de distribuţie; creşterea şi modificarea structurii pe categorii de resurse a producţiei de energic electrică şi termică în favoarea resurselor mai puţin deficitare (cărbune, hidro, nucleară, geotermală); identificarea surselor de finanţare pentru cel de-al doilea grup de la Centrala nuclearoelectrică de la Cernavodă; sporirea siguranţei în alimentarea consumatorilor de energie termică prin completarea capacităţilor de termoficare în centralele în care acestea sunt deficitare faţă de nivelul consumului şi asigurarea capacităţilor de rezervă.

4. Creşterea graduală a rentabilităţii sectorului energetic prin: reconsiderarea întregului proces de extracţie din subteran şi concentrarea investiţiilor pentru menţinerea capacităţilor de producţie rentabile; susţinerea activităţii de cercetare geologică în scopul identificării zonelor favorabile desfăşurării activităţii extractive; promovarea unor măsuri complexe de reducere a costurilor de producţie în sectorul energetic concomitent cu creşterea calităţii produselor miniere şi a serviciilor energetice; îmbunătăţirea performanţelor tehnice şi de randament energetic ale instalaţiilor, utilajelor şi motoarelor ce produc energie prin combustie, reducerea cantităţilor de noxe emise şi scoaterea din funcţiune a instalaţiilor ce depăşesc limitele admise etc.

5. Perfecţionarea cadrului instituţional şi legislativ care să permită acţiunea neîngrăduită în sectorul energetic a legilor specifice economiei de piaţă, prin: reorganizarea regiilor autonome de interes naţional, în scopul perfecţionării structurilor organizatorice ale acestora; introducerea unor principii economico-financiare de stabilire a preţurilor şi tarifelor de energie, clar definite, şi un proces "transparent" prin care aceste principii să fie aplicate; îmbunătăţirea cadrului legal referitor la investiţiile autohtone şi străine în aceste domenii; crearea unui ansamblu de stimulente şi penalizări pentru gospodărirea raţională a resurselor energetice; elaborarea unui sistem de taxe şi impozite care să stimuleze atât producerea, cât şi utilizarea mai eficientă a diferitelor forme de energie.

În concluzie, apreciem că elaborarea strategiei de dezvoltare a sectorului energetic trebuie să fie însoţită de un ansamblu de politici prin intermediu! cărora să se realizeze susţinerea evoluţiei acestui proces pe coordonatele stabilite. Susţinerea concepţiei şi obiectivelor acestei strategii se transpune practic şi se sprijină pe următoarele două componente principale: componenta financiară şi componenta legislativă astfel:

- extracţia şi prepararea cărbunelui prin realizarea corelării între capacităţile de producţie existente şi concentrarea cheltuielilor de

capital în zone de perspectivă, ţinând seama de cererea pieţei de cărbune etc.;

- **în extracţia** petrolului şi gazelor prin: tehnologizarea şi optimizarea procesului de extracţie, modernizarea sistemului de transport $i distribuţie a gazelor etc.;
- **în domeniul** producerii energiei electrice 51 termice prin reducerea costurilor de producţie, diminuarea gradului de poluare, atragerea de surse externe de finanţare a programelor energetice etc.

Capitolul 2 - SITUAŢIA ACTUALĂ A SECTORULUI ENERGETIC

Potenţialul naţional de resurse energetice al României se caracterizează, în general, astfel:

- *pentru cărbuni* există o bază importantă de rezerve care poate asigura producţia pentru o perioadă mai îndelungată, în condiţiile luării unor măsuri pentru utilizarea eficientă a capacităţilor de producţie, în funcţie de condiţiile geo-miniere, de tehnica şi tehnologiile existente şi pentru reducerea influentei exploatării acestor resurse asupra mediului înconjurător:
- *pentru hidrocarburi,* deşi baza actuală de rezerve pare satisfăcătoare, datorită declinului natural al energiei din zăcământ, nu se vor putea asigura producţia şi consumul de petrol şi gaze naturale la nivelurile solicitate de economia naţională;
- deşi s-au conturat rezerve de *minereuri de uraniu* ce prezintă interes pentru economia naţională (gradul de asigurare a consumului anual al celor două grupuri de centrale nucleare electrice de la Cernavodă este de aproximativ 20 de ani), datorită tehnologiilor poluante de preparare şi a preţului de comercializare pe piaţa externă a concentratului de uraniu, aceste rezerve se valorifică în mai mică măsură iar produsul minier obţinut se stochează în vederea utilizării sale în viitoarele centrale nucleare electrice;
- *pentru hidroenergie* există încă posibilităţi reale de amenajare a unor microhidrocentrale pe râurile interioare ale tării, care pot aduce un aport susţinut la asigurarea cu energie a economiei naţionale;
- *pentru unele surse neconvenţionale de energie* se apreciază un aport mai mic la acoperirea necesarului energetic al tării, datorită particularităţilor factorilor de mediu din ţara noastră; excepţie fac apele geotermale a căror valorificare poate fi dezvoltată folosind utilaje şi tehnologii adecvate, în faza de exploatare şi la consumatori.

Oferta internă de surse primare de energie, a acoperit, în anul 1995, 61,4% din necesarul economiei naţionale, România fiind, în continuare, dependentă de import. Pe principalele surse primare de energie, oferta internă se prezintă astfel:

A. ŢIŢEI ŞI GAZE

România are pe uscat şi pe mare o suprafaţă cu roci sedimentare şi condiţii de acumulare a hidrocarburilor de aprox. 130000 knr. în această

suprafaţă, condiţiile geologice sunt foarte diferite având o influenţă importantă asupra activităţii de explorare şi exploatare.

Lucrările seismice şi de foraj geologic până la 4000 m pot fi considerat ca foarte avansate în toate unităţile geologice, exceptând zona Carpaţilor Orientali, unde tectonica este foarte complicată, tehnologiile de prospecţiune disponibile nu sunt suficiente, iar căile de acces nu permit o dezvoltare sistematică a lucrărilor geologice.

Din rezervele recuperabile de {iţei 51 condensat de categorie A+B puse în evidenţă până la 01.01.1995, s-au extras 76%, rămânând de extras 24%, Rezervele iniţiale exploatabile pe seama energiei naturale a zăcămintelor au fost extrase în proporţie de 85,5%, iar din cele pe seama aplicării metodelor de creştere a factorului de recuperare s-au extras 41,6%. Ca urmare, în fondul actual de rezerve predomină cele secundare (52,2%). Din punctul de vedere al repartizării pe unităţile geologice majore, 50,9% din rezervele descoperite se localizează în Carpaţii Orientali, 25,3% în Platforma Moesică, 15,7% în Depresiunea Getică, iar restul de 8,4% în alte 6 unităţi geologice. Pe trepte de adâncime, numai 2,1 % din rezervele descoperite până în prezent se situează la adâncimi mai mari de 3500 m.

În aceste condiţii, rezervele estimate ca posibil de descoperit în viitor, calculate cu factori primari la nivelul celor realizaţi în prezent, reprezintă cca.9,5%-15,7% faţă de cele descoperite până în prezent. Astfel, rezervele recuperabile iniţiale de ţiţei şi gaze naturale exploatate de PETROM R.A., însumează la sfârşitul anului 1995, cca.300 mil.tep (rezerve A+B, din care 195 mil.tep ţiţei), marcate de gradul accentuat de epuizare menţionat anterior.

Potrivit unor evaluări ale Departamentului american de prospecţiuni (US Survey), România dispune de rezerve de ţiţei de cea.200 mii.tone şi, respectiv, de resurse de gaze naturale de cca.400 mld.m.c, concentrate la adâncimi mai mari de 4000 m şi în condiţii geologice complicate.

În ultimii 15 ani s-au descoperit 135 zăcăminte noi, cu un potenţial total de rezerve de 3,5 mi).tone, din care 24,8 mii.tone au fost aduse la nivelul categoriilor A + B, contribuind astfel cu 48% la creşterile efective totale de rezerve. Din nefericire, toate zăcămintele noi au dimensiuni mici, rezervele potenţiale variind între 5136 mii tone şi câteva mii tone, cu o medie generală de 233,8 mii tone. Zăcămintele noi descoperite în această perioadă au avut o contribuţie la producţia de ţiţei şi condensat de 10,2 mii.tone (8,7% din total); aportul cel mai important revine zăcământului Lebăda Est, la 2,9 mii.tone.

În aceste condiţii, coeficientul anual de consum, care reprezintă gradul de solicitare, prin exploatare, al zăcămintelor, are o valoare medie pe ţară de 3.8%. Facem menţiunea că pentru rezervele primare, coeficientul de consum mediu este de 5,3%, în limita valorilor raţionale care se realizează pe plan mondial, în timp ce pentru rezervele secundare, valoarea acestui coeficient nu depăşeşte 2.2-2,5%, indicând dificultăţile materiale şi tehnologice de aplicare a proceselor de recuperare la scară industrială.

În ceea ce priveşte rezervele recuperabile de gaze din România, din volumul total actual al acestora, 73% se află în patrimoniul ROMGAZ R.A. şi 27% în evidenţa PETROM R.A. Potenţialul actual este constituit din rezerve existente (73.4%) şi rezerve de perspectivă (26,6%). Rezervele existente sunt localizate în 274 structuri geologice răspândite inegal pe teritoriul ţării, atât în zona de uscat, cât şi pe platoul continental al Mării Negre. Cele mai importante structuri şi, respectiv, rezerve sunt concentrate în Depresiunea Transilvaniei (65% din rezerve).

Rezervele recuperabile iniţiale exploatate de PETROM R.A. se ridică ia cea.80 mld.m.c. (categoriile AH-B), în timp ce rezervele din categoriile A-f B aflate în patrimoniul ROMGAZ R.A., cantonate în. Bazinul Transilvaniei şi Extra-Carpaţi, se ridică Ia cea. 1100 mld.m.c. la care se adaugă cca.240 mld.m.c. rezerve de categoriile C! +C2. Consumul din rezervele recuperabile inifiale pe total {ară este de 65,7%, din care 70% la ROMGAZ R.A. şi 48% la PETROM R.A.

Zăcămintele de gaze sunt situate la adâncimi cuprinse între 200 m şi 4300 m, în cuprinsul celor mai multe straturi (peste 80%), rezervele fiind localizate în două sau mai multe zăcăminte suprapuse în cadrul unei structuri.

Din totalul rezervelor existente în zăcăminte, cca.64% sunt cu presiuni mai mari de 20 atm. Şi numai acestea pot constitui surse de alimentare a conductelor de transport pentru distanţe mari şi medii. In Depresiunea Transilvanie;, principalul furnizor de gaze al ţării (în 1989-74% din producţie), numai 57% din rezerve au presiuni mai mari de 20 atm.

Coeficientul anual de consum mediu pe întreaga tară este de 5,5% din rezerve, ceea ce constituie o valoare raţională realizată pe plan mondial. Trebuie menţionat faptu! că, unele zăcăminte cu caracteristici productive mai bune şi cu presiuni ridicate se exploatează cu coeficienţi de consum de 7-13%.

Industria extractivă a ţiţeiului şi gazelor cuprind activităţi de explorare şi exploatare a ţiţeiului şi gazelor naturale, transportul şi distribuţia acestora, precum şi o serie de activităţi industriale şi servicii, care concură la realizarea obiectivelor din cadrul ramurii.

Producţia de ţiţei a înregistrat o evoluţie crescătoare până în anul 1976. când s-a înregistrat un nivel maxim de 14,7 mii.tone, după care s-a înregistrat constant un declin al producţiei, ajungându-se în anul 1989 la o producţie de 9,2 mii.tone ţiţei.

Din punct de vedere al compoziţiei ţiţeiurilor româneşti, acestea sunt predominant parafin-neftenice, putând fi utilizate cu succes atât la producţia de carburanţi, cât şi pentru fabricarea de uleiuri minerale sau extracţia de hidrocarburi aromatice. Conţinutul redus de sulf (sub 0,5%), punctul de congelare cu valori sub 0°C şi vâscozitatea redusă determină un preţ de prelucrare relativ redus (ceea ce nu necesită instalaţii complementare pentru desulfurare sau de catalizatori speciali). Aceste calităţi au redus, de asemenea, substanţial cheltuielile de transport şi depozitare.

La gazele naturale, producţia maximă s-a realizat în anul 1986 şi a fost de 39,4 mld.m.c, an de la care aceasta s-a redus, realizându-se în anul 1989 o producţie de 32,95 mld.m.c. gaze naturale.

Calitatea gazelor naturale româneşti este net superioară (peste 99% metan, cu excepţia gazelor de sondă) spre deosebire, de exemplu, de gazele naturale ruseşti, a! căror conţinut în metan poate scădea până la 93%. Puritatea foarte mare în metan şi procentul redus de compuşi cu sulf le face apte pentru a fi utilizate pe scară largă şi în alte scopuri industriale, de exemplu pentru chimizare (producţie de amoniac, metanol, monomeri etc), micşorând foarte mult preturile de procesare şi mărind procesul de conversie în produse chimice extrem de utile economiei naţionale.

Având în vedere activitatea geologică din ultimii 25 de ani, anterior menţionată, cu două excepţii, şi anume anii 1978-1983 şi 1988 pentru ţiţei şi anul 1984 pentru gazele naturale libere, se constată o scădere continuă a creşterilor anuale de rezerve pentru ţiţei şi gaze naturale, astfel încât de la 18,1 mii.tone ţiţei descoperite în unu! 1971 s-a ajuns la numai 4,0 mii.tone în anul 1989, în timp ce 'a gaze naturale acestea au scăzut de la 28,8 mii.m.c. în anul 1980 la numai 9,4 mii.m.c. în amil 1989.

În ceea ce priveşte platoul continental al Mării Negre, cercetarea geologică începută in anul 1969, continuă şi în prezent.

În acest interval de timp, au fost puse în evidenţă prin lucrări seismice 24 de structuri noi, din care 17 au fost cercetate prin lucrări de foraj, iar din acestea. 4 au avut indicaţii de ţiţei, însă numai *2* cu acumulări industriale de Sitei (Albian Lebăda Est şi Lebăda Vest) şi una cu acumulări industriale de gaze (Eocen Lebăda).

Valorificarea rezervelor de ţiţei şi gaze naturale se face prin intermediul unor capacităţi de producţie, ce cuprind în principal:

- circa 16900 sonde de extracţie de ţiţei şi gaze naturale;
- 848 parcuri de colectare şi separare a amestecurilor de ţiţei-gaze-apă extrase prin sonde;
- 21 instalaţii de dezbenzinare şi uscare a gazelor;
- 2 instalaţii de deetanizare a gazelor (Turburea şi Piteşti);
- 254 staţii de comprimare a gazelor în câmpurile de extracţie şi în sistemul de transport;
- peste 35000 km conducte în câmpurile de extracţie, pe sistemele de transport şi distribuţie a gazelor naturale.

Principalele capacităţi de producţie destinate valorificării rezervelor de hidrocarburi de pe platoul continental al Mării Negre şi continuaţii cercetării geologice constau în:

- 2 platforme de foraj (Gloria şi Fortuna) amenajate temporar cu platforme de producţie;
- 2 tancuri petroliere (stocaj şi transport) de 35000 tone;

- 5 platforme fixe suport sonde;
- 5 platforme de foraj marin;
- 1 conductă submarină pentru evacuarea gazelor asociate, cu diametrul de 12,75 inch şi lungimea de 84 km;
- 5 nave de aprovizionare - remorcare.

Prin utilizarea potenţialului de rezerve şi utilizând capacităţile de producţie existente, în perioada 1989-1995 evoluţia a fost diferită (Tabelul 2.I.).

Tabelul 2.1. - Evoluţia producţiei de ţiţei şi gaze, în perioada 1989-1995

Indicatorul UM	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ţiţei extras -mil.t	9.2	7.9	6.8	6.6	6.71	6.74	6.8
Gaze naturale extrase - mld.mc	32,95	28,35	24,85	22.1	21.3	19,6	18.2
Gazolină -mii t.	339,4	207.0	149.4	154.5	154.7	173.3	171.3
Etan - mii t.	115,5	76,9	66.8	57.0	62.0	64.1	62.7
Creşteri anuale rezerve ţiţei - mil.t	4,0	1.6	1.1 I	1.5	1.1	1.5	1.5
Creşteri anuale rezerve gaze - mld.mc	9.4	7.5	4.7	5.2	6.1	4.9	3.9

Sursa: Date de la PETROM R.A., ROMGAZ R.A. şi M;inistewrul Industriilor

Din examinarea datelor, rezultă că anul 1992 a constituit momentul unei stabilizări a producţiei in sectorul petrolier, iar in anul 1993 producţia de (iţe». gazolină şi etan a fost chiar superioară celei din anul precedent.

Evoluţia producţiei de ţiţei se încadrează. în general, in tendinţa înregistrată atât la nivel mondial, cât şi la nivelul unora din ţările care nu sunt membre OPEC.

În ceea ce priveşte gazele naturale, având în vedere ponderea acestora in sectorul energetic de 30.34% . faţă de cca.20% realizat pe plan mondial, pentru compensarea declinului producţiei interne şi a satisfacerii necesităţilor de consum s-a importat din Federaţia Rusă un important volum de gaze naturale (între 1990-1992, cea.16 mld.m.c). Trebuie menţionat că în acest scop. capacităţile de transport pentru importul de gaze au fost dezvoltate ia un nivel de 10 mld.m.c. pe an.

Pentru acoperirea vârfurilor de consum din sezonui rece. s-a dezvoltai capacitatea de înmagazinate a gazelor la cca.700 mil.m.c. prin punerea in funcţiune a unui stocaj la Bălăceanca şi extinderea lucrărilor la Bîlciureşti. În această perioadă, consumul total de gaze naturale a scăzut continuu. în timp ce consumul pentru populaţie a crescut de la 2.7 ia 3,4 mld.m.c. pe an. ceea ce înseamnă o creştere a ponderii acestuia de la 6,8 la 12.9%.

În activitatea de extracţie a ţiţeiului, o serie de indicatori care reflectă gradul de valorificare a materiilor prime şi materialelor, valoarea investiţiilor, profitul, consumurile specifice suia caracterizate prin valori minune din punct de vedere economic.

Veniturile din activitatea industrială, in preturi curente, corespund preţurilor ţiţeiului şi gazelor aliniate la preturile pieţei mondial, conform acordurilor convenite cu fondurile monetare internaţionale (FMI. BIRD. BERD). în aceste condiţii, politica de preţuri la aceste produse va fi influenţată de două elemente esenţiale: evoluţia preţului ţiţeiului pe piaţa internaţională şi cursul de schimb oficial lei/dolar. Preţul cu ridicata al ţiţeiului din producţia intenta era în anul 1994 de 76.8 S/tonă (la un curs de 1100 lei/S), fată de 110 S/tonă pe piaţa internaţională, iar la un curs de 148 lei/S a rezultat un preţ al ţiţeiului romanesc de 57 S/tonă. ajungând ca la un curs mediu de 2500 lei/dolar realizat în anul 1996 preful intern să fie de 48 S/tonă. Diferenţa între preţul ţiţeiului aliniat la piaţa internaţională şi costurile alocate producerii lui au constituit surse pentru bugetul statului, destinate finanţării altor activităţi.

Costurile de operare reprezintă. în medie, 70-80% din veniturile calculate la preţ cu ridicata şi aprox.60-75% din costurile de producţie înalte, ţinând seama de faptul că profitul, taxele şi impozitele nu depăşesc, în general, 15-20^ din preţul cu ridicata.

De altfel, ponderea costurile de operare în costurile de producţie nu diferă substanţial de cea înregistrată în SUA la exploatările pe uscat sau chiar în unele ţări din Europa de Vest. chiar dacă în valoare absolută #/bariD costurile de producţie medii la ţiţeiul din producţia internă sunt mai mici (38 S tonă faţă de 73 S/tonă). Totodată, costurile de explorare şi dezvoltare (investiţiile), chiar dacă in sectorul petrolier din România reprezintă cea.28-33% din totalul costurilor de producţie, sunt mult mai mici ca pondere decât în alte ţări cu industrie petrolieră.

În ceea ce priveşte costurile cu materiile prime, materialele şi energia şi. respectiv . consumurile specifice, din punct de vedere fizic acestea nu se situează la nivelul performantelor din alte ţări cu industrie petrolieră, în special din cauza fiabilităţii scăzute a utilajelor şi a echipamentelor, ponderea lor în costuri având o tendinţă de creştere ca urmare a creşterii preturilor la furnizori.

În România, preţul gazului natural la consumatorii finali a fost în mod tradiţional subvenţionat, atât la nivelul preţului, cât şi structura sa nereflectând costurile reale.

Factorii care influenţează preţul gazului natural vândut de ROMGAZ sunt:

- declinul natural al producţiei interne de gaze, care determină scăderea producţiei marfă, în timp ce costurile de producţie cresc pe seama eforturilor financiare pentru atenuarea declinului şi datorită inflaţiei;

- creşterea volumului gazelor importate, cu preţul actual de 100 S/1000 Nmc:
- creşterea cursului valutar.

În noiembrie 1991, Guvernul României a ajuns la înţelegere eu Banca Mondială şi FMI de a creşte preţul gazelor în rate de creştere până la paritate cu gazul importat şi preţurile practicare pe piaţa mondială. Astfel, în anul 1993, preţul gazului a ajuns ia 40% din preţul de import. După luna mai au fost aprobate două preţuri diferite, unu! pentru consumatorii casnic; şi altul, mai mare, pentru consumatorii industriali, preţul gazului pentru industrie fiind prevăzut a creşte în rate de 4$. în aceste condiţii, în anul 1996, preţul gazelor pentru agenţii economici este de 56,9$/1000 Nmc, iar preţul pentru populaţie este de 19,1S/1000 Nmc.

Este important de arătat faptul că preţurile gazelor pentru agenţii economici şi populaţie se prevede a fi egalizat până în anul 2000, la nivelul de 67,05/1000 Nmc, şi o egalare a preţului intern cu cel internaţional în anul 2004.

Costul gazelor din producţia internă (ROMGAZ R.A. şi PETROM R.A.) se situează la un nivel de 485/1000 Nmc, cost care este inferior costurilor practicate în alte state, şi anume:

- în ţările din Vestul Europei, preţul mediu este de 75 S/1000 Nmc, care pentru o rată a profitului de 10-12% reprezintă un cost de 645/1000 Nmc;
- în ţările din Est, respectiv Federaţia Rusă, de unde România importă gaze, preţul mediu extern este de 905/1000 Nmc.

O problemă specifică sectorului petrolier românesc o reprezintă numărul total de salariaţi angajaţi în această activitate, număr care în comparaţie cu alte ţări apare supradimensionat; această particularitate este însă strâns legată de gradul avansat de exploatare a zăcămintelor, de gradul avansat de uzură al sondelor, instalaţiilor şi echipamentelor, ceea ce reclamă intervenţii dese şi deci mobilizarea unui număr mare de persoane.

B.CĂRBUNELE

În România, ca în multe ţări din Europa Centrală şi de Est, cărbunele ocupă un rol important în structura ofertei de surse primare de energie. Astfel, în anul 1995 cărbunele a deţinut 22,8% din producţia internă de surse primare de energie, din care huila 5,1% iar lignitul şi cărbunele brun, 17,7%.

Zăcămintele de cărbuni sunt situate în 14 judeţe unde sunt organizate 34 exploatări miniere de extracţie şi preparare, grupate în 3 regii autonome. Rezervele geologice de cărbuni, exploatabile în condiţiile tehnico-economice actuale, sunt estimate la 3,433 mld.tone din care: 2,620 mld.tone lignit, 0,759 mld.tone huilă, 0,054 mld.tone cărbune brun. Capacităţile de producţie existente la 01.01.1996 au fost de 52 mii.tone/an cărbune din care 44,4 mii.tone/an lignit şi cărbune brun şi 7,6 mii.tone/an huilă.

În general zăcămintele de cărbuni ale României sunt considerate de calitate inferioară şi cu condiţii geominiere de extracţie dificile (Tabelul 2.2.), ceea ce determină atât costuri ridicate de exploatare, cât şi randamente de combustie scăzute în cazul utilizării pentru producerea de energie electrică şi termică.

Tabelul 2.2. - Caracteristicile principale ale cărbunilor din România

Tipul de cărbune	Puterea calorifică (Kj/Kg)	Conţinut în cenuşă (%db*)	Umiditate (%)	Conţinut de sulf (%daf**)
Lignit extras, din:				
EM Roşia Jilţ	6780	40	43	1.2
EM Rovinari	6800	43	43	0,9
EM Motru	6700	49	40	1,1
EM Voievozi	7285	32	36	2,3
Huilă spălată				
Valea Jiului	25120	48	11	2,5

Notă: - bază uscata; *" - baza uscată fără cenuşă.*
***Sursa**: Date de la Ministerul Industriilor.*

Impactul calităţii cărbunelui asupra principalilor consumatori, cât şi asupra pieţei cărbunelui este influenţat de următorii factori: costul producerii energiei la consumatori care este afectat de caracteristicile calitative ale cărbunelui; calitatea sub standarde a cărbunelui livrat determină creşterea consumului specific pentru producerea energiei electrice cu 100-150 g/Kwh produsă: gradul de poluare ridicat prin arderea incompletă şi eliminarea gazelor şi cenuşilor provenite, la care se adaugă scoaterea din circuitul economic a mari suprafeţe prin exploatarea în carieră. Totodată, tehnologiile utilizate în extracţia şi prepararea cărbunelui sunt sub nivelul celor utilizate în ţările UE datorită pe de o parte fiabilităţii reduse a utilajelor şi echipamentelor specifice iar, pe de altă parte, condiţiilor geominiere ce nu permit metode avansate de exploatare. Toate aceste condiţii specifice duc la costuri ridicate de producţie şi Sa necompetitivitatea acestei ramuri a industriei extractive româneşti faţă de ţările din UE.

Problemele care se pun în stabilirea strategiei de dezvoltare a industriei extractive a cărbunilor vizează astfel, pe de o parte, limita economică si energetică de exploatare a zăcămintelor atrase în circuitul economic iar, pe de altă pane, limita până la care pot fi utilizaţi pentru producerea energiei electrice şi termice.

a. Zăcămintele de huilă existente în România sunt în general situate la adâncimi mari (peste 500 ni) şi cu o structură tectonică complexă, huila fiind considerată ca autoinflamabilă, caracteristici care au determinai adoptarea unor tehnologii şi metode de exploatare cu extragere integrală a cărbunelui ce

nu permit un grad avansat de mecanizare, ceea ce a condus ca majoritatea exploatărilor miniere să fie subvenţionate de către stat.

Rezervele de huilă[1] ale României sunt situate în proporţie de 95% în bazinul Văii Jiului şi 5% în Banat. Din totalul rezervelor de bilanţ (Tabelul 2.3.), 79,0% le reprezintă rezervele în exploatare şi pot asigura producţia pentru o perioadă de 100 ani. Volumul rezervelor exploatabile este totuşi, mult mai redus datorită:

a) condiţiile geominiere de exploatare caracterizate prin, intense tectonizări ale stratelor, neuniformitatea acestora (ceea ce îngreunează extracţia si limitează posibilitatea de adoptare a unor metode de exploatare moderne) şi cu predispoziţie la aprinderi;
b) epuizarea rezervelor de calitate superioară şi a celor situate în mijlocul bazinului, ceea ce impune exploatarea perimetrelor din extremităţile acestuia.

O caracteristică a zăcămintelor de huilă din bazinul Valea Jiului o constituie conţinutul de cenuşă inseparabilă care se măreşte pe măsura exploatării stratelor la adâncime, ceea ce face ca indicele de recuperare a produselor miniere rezultate din prepararea huilei extrase să fie destui de scăzut (în anul 1995 fiind de aproximativ 30,0%).

Tabelul 2.3. - Structura şi calitatea rezervelor de huilă . identificate şi confirmate la 01.01.19%

Tipul de rezervă	Structura rezervei (%)	Calitatea rezervelor	
		Puterea calorifică (Kcal/Kg)	Conţinut de cenuşă (%)
Total rezerve geologice, din care:	100,0	5407	22,29
- rezerve de bilanţ	44,2	5386	24,41
- rezerve afară de bilanţ	19,5	5453	22,02
- rezerve de prognoză	36,3	x	x

***Sursa**: Date de la RAH Petroşani*

[1] Zăcămintele de huilă ale României au următoarea structură:
- 10% huilă cocsificabilă;
- 22% huilă de gaz slab cocsificabilă;
- 25% huilă de gaz flambate, slab cocsificabile;
- 43% huilă energetică

(vezi în acest sens, Asigurarea economiei naţionale cu resurse energetice primare. Studii de economie industrială nr-90, INCE, ICRISI, Bucureşti, 1991)

Bilanţul producţiei de huilă extrasă şi preparată în anul 1995 (Fig.2.1.) relevă faptul că, din întreaga cantitate extrasă şi recepţionată, 77.1 % a putut fi recuperată sub formă de huilă netă (spălată) din care.

- 6,6% huilă pentru cocs
- 0,5% huilă pentru semicocs
- 48,4% huilă mixtă energetică şi şiamuri
- 11,6% huilă spălată energetic
- 1,6% şist cărbunos pentru industria materialelor de construcţii
- 31.3% huilă sortată energetic diferenţa până la 100% reprezentând-o sterilul

Activitatea economică în activitatea de extracţie şi preparare a huilei este apreciată, în general, ca neeficientă, fiind subvenţionată de către stas.

Cheltuielile de producţie bl extracţia şi prepararea huilei sunt repartizate astfel: 30% amortizarea mijloacelor fixe, 48-55% cheltuieli cu manopera şi 15-22% cheltuieli materiale.

Subvenţiile se acordă pe produse miniere în funcţie de: importanţa strategică a acestora, situaţia pieţei mondiale, criterii sociale etc. Astfel, extracţia şi prepararea huilei este subvenţionată de către stat în proporţie de aproximativ 45%, ceea ce acoperă majoritatea cheltuielilor cu manopera. Aceste subvenţii sunt calculate separat pentru extracţie şi preparare, pentru identificarea eficienţei sau ineficientei fiecărei unităţi economice.

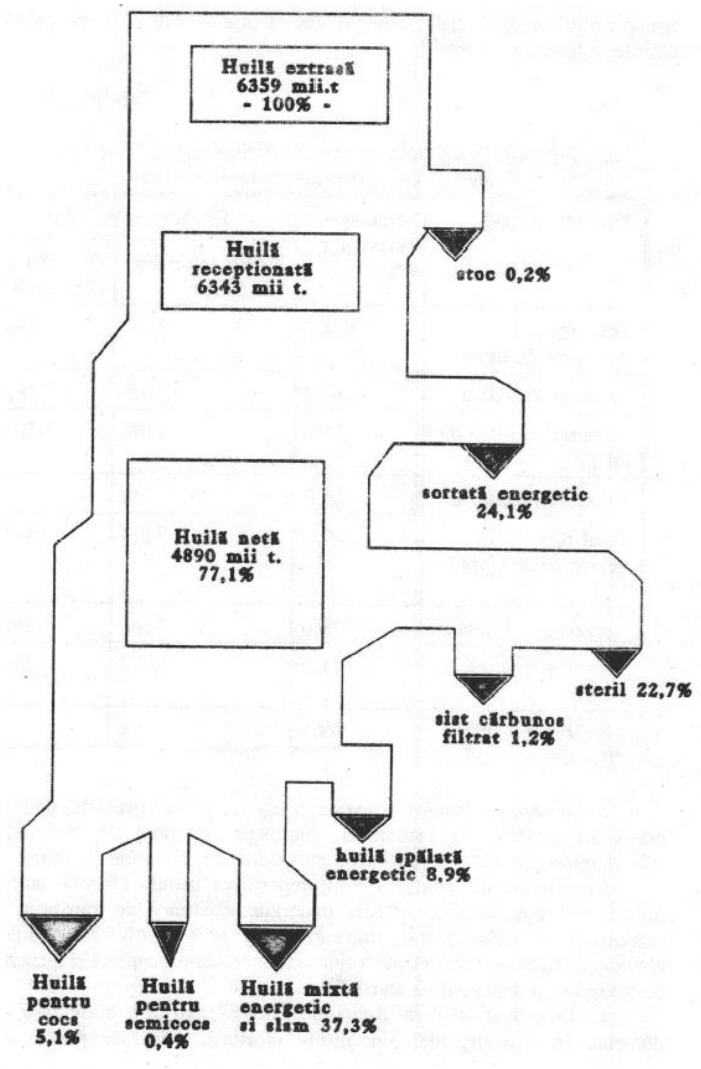
b. Zăcămintele de lignit şi cărbune brun cunoscute în România sunt în general de calitate inferioară iar caracteristicile geominiere ale acestora (adâncimi mari de exploatare succesiune de strate subţiri şi cu ecrane protectoare de argilă, roci înconjurătoare formate din nisipuri acvifere cu grosimi mici şi cu afluente crescânde de apă) influenţează nefavorabil activitatea economică din aceşti ani.

Rezervele de lignit şi cărbune brun sunt situate în proporţie de peste 80% în bazinul carbonifer Oltenia. Din totalul rezervelor geologice (Tabelul 2.3.) de bilanţ 70,6% le reprezintă zăcămintele în exploatare care pot asigura producţia pentru o perioadă de 60 ani.

Producţia de lignit si cărbune brun provine în proporţie de 75% din exploatarea în carieră şi 25% din exploatarea în subteran, în mine vechi dar care au zăcăminte de cărbune de calitate mai bună. Din punct de vedere energetic, exploatarea zăcămintelor de lignit este eficientă. Calculul energiei nete efectuate, a evidenţiat faptul că, în cazul exploatării în carieră aceasta reprezintă aproximativ 50% din energia proprie a cărbunelui, iar la exploatarea în subteran la aproximativ 70% din energia proprie a cărbunelui din minele vechi, care au zăcăminte de calitate mai bună. Pentru noile zăcăminte, la care condiţiile de extracţie s-au îmbunătăţit, energia netă este mult mai mică, între 14,4% la exploatările în subteran şi 16,6% pentru cele în carieră. Mai mult, eficienţa energetică scade pe măsură ce se parcurg verigile lanţului tehnologic

de la faza de extracţie până la combustie în termocentrale cu 5-10% în faza de preparare, 2% pierderi prin volatile la transport în depozite şi cu 7% la manevrele din timpul iernii, ceea ce face ca practic, eficienţa energetică să se situeze la limita inferioară[1].

Figura 2.1. Bilanţul fuilei extrase şi preparate în cadrul RAH Petroşani



[1] Vezi în acest sens, Viorica Răducanu (coordonator) - Indicatori de apreciere a oportunităţii atingerii în circuitul economic a unor zăcăminte de substanţe minerale". Studii de economie industrială nr.89, ICRISI, Bucureşti, 1990

Tabelul 2.3. - Structura şi calitatea rezervelor de lignit şi cărbune brun identificate şi confirmate la 01.01.19%

Tipul de rezervă	Structura rezervelor (%)	Calitatea rezervelor	
		Putere calorifică (Kcal/Kg)	Conţinutul de cenuşă (%)
Total rezerve geologice de lignit	100,0	2169	28,20
- rezerve de bilanţ	28,8	2168	28,44
- rezerve în afară de bilanţ	44,0	2169	28,06
- rezerve potenţiale	27,2	X	X
Total rezerve geologice de cărbune brun	100,0	3203	30,95
- rezerve de bilanţ	29.0	3280	30,52
- rezerve în afară de bilanţ	21.3	3098	31,55
- rezerve potenţiale	49,7	X	x

***Sursa**: Date preluate: de la RAL Tg.Jiu.*

Activitatea economică în extracţia lignitului este apreciată, pentru multe exploatări miniere, ca ineficientă. Producţia de lignit, în ansamblu, este subvenţionată de stat ceea ce-l face competitiv cu cărbunele importat.

Cheltuielile de producţie sunt repartizate astfel: 15-18% amortizarea mijloacelor fixe, salariile 15-20% materiale, cheltuieli de transport, energia consumată 65-70%. Statul subvenţionează aproximativ 25% din aceste cheltuieli, datorate, în principal volumului mare de descopertă şi a cheltuielilor de transport şi depozitare a sterilului.

c. În cadrul aderării României la UE, extracţia cărbunilor este un domeniu în care trebuie concentrate eforturile necesare pentru a-l face competitiv. De aceea, cerinţele care stau în fata acestui sector, vizează următoarele obiective:

1. Creşterea competitivităţii produselor miniere si alinierea acestora la standardele europene şi mondiale, ţinând seama de faptul că, datorită caracteristicilor calitative ale produselor miniere realizate în România, în standardele existente se prevăd următoarele puteri calorifice: lignit 1400-1800 kcal/kg, huilă pentru cocs 4600-6600 Kcal/kg şi huilă mixtă energetică 2200-3300 Kcaî/kg care sunt, în general, sub nivelul celor comercializate în ţările UE.

2. Rentabilizarea activităţilor economice la exploatările miniere, care prin modernizarea dotărilor tehnice, transferul de tehnologii şi know-how, ca şi printr-o reorganizare adecvată, au posibilităţi reale de a deveni profitabile; este cazul, în principal, a carierelor de lignit din Bazinul Olteniei al căror cost de producţie reprezintă 80% din preţul de comercializare a lignitului pe pieţele europene. Acţiunea de rentabilizare este susţinută prin obligativitatea îndeplinirii unor cerinţe de natură:

- tehnologică: aplicarea unor tehnologii de extracţie şi preparare susţinute printr-o dotare tehnică modernă care să fie compatibilă cu condiţiile geo-miniere specifice fiecărei zone de zăcământ; mărirea ponderii extracţiei cărbunelui în cariere unde se poate extinde mecanizarea pe scară largă a exploatării şi reducerea exploatării în subteran unde mecanizarea şi automatizarea sunt limitate, datorită condiţiilor specificede zăcământ; computerizarea supravegherii proceselor de extracţie şi preparare în scopul asigurării posibilităţii de luare a unor decizii cât mai rapide;
- tehnică: folosirea utilajelor adecvate condiţiilor specifice zăcămintelor de cărbuni din România care va contribui în primul rând la creşterea calităţii producţiei prin exploatarea selectivă a stratelor (excavatorul cu rotor de diametru mic şi complexul de mecanizare tip pitic), reducerea pierderilor de rezervă printr-o recuperare maximă a acesteia, utilizarea tavanului artificial şi sporirea securităţii muncii prin evitarea incendiilor, a exploziilor ca urmare a exploatării incomplete a cărbunilor.
- economică: reconversia unor câmpuri adiacente şi închiderea câmpurilor unde exploatarea cărbunilor nu are perspective de a deveni rentabilă; limitarea şi eliminarea cheltuielilor de capital în zonele cu rezerve geologice pe cale de a se epuiza şi orientarea acestora spre zonele de perspectivă; reducerea şi eliminarea treptată a subvenţiilor de la bugetul statului; atragerea de credite din surse autohtone şi străine.

3. Reducerea decalajului între performanţele româneşti şi cele internaţionale în ceea ce priveşte: productivitatea muncii (de exemplu, în anul 1994, în România s-a înregistrat o productivitate a muncii de 200 kg/miner-oră. în timp ce, în ţările Pieţei Comune, în anul 1993, media a fost de 758 kg/miner-oră); gradul de utilizare a capacităţilor de producţie, calitatea materialelor utilizate etc. prin introducerea unui management corespunzător. Relevarea productivităţii muncii ca element de comparaţie a eficienţei activităţii, în unităţi miniere cu condiţii de zăcământ diferite, impune, evidenţierea influentei factorului natural, în special, a raportului de descopertă asupra nivelului indicatorului analizat ceea ce arată necesitatea calculului productivităţii fizice nu numai pe baza producţiei de substanţă utilă ci şi a întregii mase miniere. Totodată, nivelul productivităţii muncii în activităţile de exploatare a resurselor din asigurarea corespunzătoare a forţei de muncă, depinde şi de calitatea mediului ambiant deci de volumul cheltuielilor destinate realizării şi întreţinerii instalaţiilor depoluante. ca indicator ecologic.

4. Reorganizarea sistemului de pregătire profesională şi de reconversie a personalului disponibilizat în urma închiderii unor exploatări.

5. Reducerea surselor de poluare şi distrugere a mediului înconjurător, concomitent cu o politică susţinută de refacere a suprafeţelor afectate de

exploatările miniere, în special a celor în carieră (în prezent pentru exploatarea zăcămintelor şi haldei exterioare de steril este ocupată o suprafaţă de 17 mii ha din care 12 mii ha de către cariere ceea ce duce la un consum de 31,4 ha/l milion tone lignit extras). Cunoaşte'ea efectelor pe care le poate produce exploatarea zăcămintelor de cărbune ajută la adoptarea acelor măsuri care vor contribui la reducerea la minimum sau la înlăturarea influentelor negative exercitate asupra mediului înconjurător de către activitatea extractivă.

C. SECTORUL ENERGIEI ELECTRICE

a. Situaţia actuală a Sistemului Energetic Naţional (SEN) în anul 1995, RENEL a asigurat peste 97% din producţia de electricitate din România şi aproximativ 60% din energia termică produsă în termoficare. în acelaşi an, vânzările de energie electrică s-au ridicat la 45 TWh, fiind cu 5,8% mai mari decât în anul precedent, în timp ce nivelul energiei termice vândute a înregistrat valoarea de 182,662 T3, fiind cu 5,6% mai mare faţă de anul 1994.

În anul 1995, autoproducătorii au asigurat 2,4% din producţia internă de energie eleetncă, reprezentând 1,4 TWh. în aceeaşi perioadă, în cadrul RENEL sau produs 53,6 TWh din care 16,5 TWh din centrale hidro (28,8% din totalul producţiei), 21,3 TWh în centrale electrice pe cărbune (37,2%), respectiv 15,8 TWh în centrale electrice funcţionând pe bază de hidrocarburi (27,5%). Importurile au totalizat 2,3 TWh reprezentând 4% din totalul resurselor de electricitate din anul 1995 (57,3 TWh). în aceiaşi timp, exporturile de energie electrică s-au ridicat la 2,0 TWh (3,5% din totalul resurselor). Astfel, către interni s-au livrat 55,3 TWh consumându-se numai 48,7 TWh (85% din totalul resurselor de electricitate). Resursele de energie electrică au fost cu 5,4% mai mari decât în anul 1994, creşterea fiind determinată în special de majorarea producţiei de energie hidroelectrică. Menţionăm că pierderile în reţelele de transport şi distribuţie s-au ridicat la 6,6 TWh (11,5% din energia transmisă), cifră care ne situează cu mult sub performanţele înregistrate în ţările dezvoltate (pierderi în reţele de cca.8%).

Cel mai mare consumator de electricitate rămâne în continuare sectorul industrial, cu 28,6% TWh, reprezentând 49,9% din consumul total de electricitate. În anul 1995, în sectorul rezidenţial s-au consumat 7,1 TWh (12,4% din consumul total). În transporturi şi telecomunicaţii numai 2,1 TWh (8,7% din consumul total), iar în agricultură şi alţi consumatori - 10,9 TWh (19% din consumul total).

Se constată continuarea tendinţei de creştere a consumului pentru iluminatul public (+18,8% faţă de anul 1994), consumul populaţiei înregistrând o creştere cu 7,1% fiind astfel întreruptă tendinţa de scădere manifestată în ultimii ani. Creşteri se înregistrează şi în transporturi şi telecomunicaţii (+14,1 % fală de anul 1994), în timp ce în agricultură şi silvicultură, precum şi în construcţii, consumul de electricitate a scăzut comparativ cu anul 1994. in cadru! consumului industrial (inclusiv consumurile proprii ale centralelor

electrice) ponderi mari deţin metalurgia (20,8%) şi industria chimică, a fibrelor sintetice şi artificiale, prelucrarea cauciucului şi maselor plastice (13,3%).

La sfârşitul anului 1995 capacitatea de producere a electricităţii însuma 19414 MW, din care: centrale hidroelectrice 30,1 %. centrale cu funcţionare pe bază de cărbune 39,6% şi centrale pe hidrocarburi, 27%. Autoproducătorii deţineau, în acelaşi an, 3,3% din capacităţile de producţie a electricităţii existente în România.

În ceea ce priveşte stafiile şi posturile de transformare (Tabelul 2.4.), ponderea cea mai mare o au cele corespunzătoare tensiunilor mai mici de 11 kv (98,6% din numărul total de staţii).

Tabelul 2.4. - Staţii şi posturi de transformare existente în SEN în anul 1995

	Număr	MVA
Total RENEL	66941	96705
din care:		
750 kv	1	2500
400 kv	26	14563
220 kv	42	16453
110 kv	867	37720
<110kv	66005	25469

Sursa: National Knergy Conference CRE'96, improving energy efticiency in a transition Sept.1-5, 1996, România

Lungimea reţelelor de transport şi distribuţie a energiei electrice (Tabelul 2.5.) se ridica, în anul 1995, la 31271,6 km, din care ponderile cele mai importante le deţineau liniile corespunzătoare unor tensiuni mai mici de 110 kv (91,8%), respectiv cele de 110 kv (5,6%).

Tabelul 2.5 - Lungimea reţelelor electrice de transport *şi* distribuţia din SEN, în anul 1995

	km
Total RENEL	312746
din care:	
750 kv	154
400 kv	3506
220 kv	4425
110 kv	17663
<110kv	

Sursa: National Knergy Conference CRE'96, improving energy efticiency in a transition Sept.1-5, 1996, România

Cererea de electricitate în SEN a înregistrat o evoluţie descendentă până în anul 1994, când s-a atins punctul de minim (8987 MW), în anul 1995

censtatându-se o relansare a acestei cereri (9645 ME). Aceeaşi alură o prezintă şi curba consumului de electricitate pe locuitor (Tabelul 2.6.), anul 1995 reprezentând un an de cotitură.

Tabelul 2.6. Evoluţia consumului de electricitate, pe locuitor, în perioada 1990-1995 (KWh)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	3614	3179	2759	2567	2518	2453	2615
Consum casnic	186	231	296	334	305	290	311

Sursa: National Knergy Conference CRE'96, improving energy efticiency in a transition Sept.1-5, 1996, România

În consumul total de energie, ponderea electricităţii, se ridica, în anul 1994, la cca. 13%. Structura, pe purtători de energie, a consumului final de energie din economia românească arată, de asemenea, ponderea prioritară a gazului natural (40%), urmata de petrol (26%), energie termică (20%) şi cărbune 1 %.

În ceea ce priveşte producţia de energie termică în sistemele de co-generare, aceasta s-a ridicat, în anul 1955, la 182,7 PJ. Structura, pe tipuri de purtători primari de energie, arată că centralele electrice de termoficare pe cărbune au asigurat 33,7% din producţia de energie termică (61,6 PJ), în timp ce grupurile pe hidrocarburi au furnizat 66,39% din energie (121,1 PJ). Structura consumului de energie termică pe categorii de consumatori evidenţiază faptul că sectorul rezidenţial a beneficiat de 45,4% din agentul termic furnizat (83,0 PJ), industria - de 29,8% (54,4 PJ), ceilalţi consumatori dispunând de 24,8% din producţia de energie termică (45,3 PJ).

În centralele electrice aparţinând RENEL, structura consumului de resurse energetice primare arată că au fost utilizate pentru producţie: hidrocarburi în proporţie de 48,5%, cărbune în proporţie de 43,1%, respectiv hidoenergie în proporţie de 8,4%. Consumul total de resurse primare de energie s-a ridicat. în anul 1995, la 24,4 mil.tcc.

O mare importanţă pentru dezvoltarea viitoare a SEN o prezintă nivelul emisiilor poluante (Tabelul 2.7.) rezultate din centralele aparţinând RENEL.

Tabelul 2.7. Nivelul emisiilor poluante în centralele RENEL în anul 1995, comparativ cu anul 1989

Emisia	CO_2	SO_2	Pulberi	NO_x
1989 (kt)	70000	1600	412	180
1995/1989 (%)	71,4	68,6	75,7	70,5

Sursa: National Knergy Conference CRE'96, improving energy efticiency in a transition Sept.1-5, 1996, Nepun-Olimp, România

Industria energetică românească, caracterizată printr-un nivel tehnologic mediu, printr-o dotare necorespunzătoare cu aparatură de măsură şi control. prin utilizarea cărbunilor inferiori (lignit) şi a păcurii cu conţinut ridicai de sulf (peste 3%), deservită de un personal cu "şcolarizare ecologică" redusă, nu Buşeşte să satisfacă nici măcar cerinţele impuse de legislaţia în vigoare care. însă, nu corespunde exigenţelor pe plan internaţional.

Se consideră că, în prezent, cantitatea de SO, emisă în atmosferă de către termocentralele din ţara noastră este de aproximativ 1 mii.tone/an, cea de oxizi de azot de cca.0,1 mii.tone/an, în timp ce volumul total al haldelor de cenuşă depăşeşte 100 mil.m.C. ocupând o suprafaţă de peste 600 ha.

În România, ponderea emisiilor poluante generate de centralele electrice în totalul emisiilor se ridică ta 74% pentru SO, 23% pentru NO„ 45% pentru pulberi respectiv 41 % pentru CO.

Importurile de electricitate s-au redus în mod constant, balanţa import-export fiind de 0,3% TWh în anul 1995, reprezentând numai 0,5% din consumul intern de electricitate. Aceste importuri au rezultat în principal din schimburile de tip barter cu sistemele energetice vecine şi din energia tranzitată prin reţelele electrice aparţinând SEN.

SEN dispune de capacităţile de producţie necesare acoperirii consumului chiar şi în condiţiile unei viitoare creşteri a consumului la vârf de sarcină, existând întotdeauna capacităţi disponibile totalizând 1500-2000 MW atât în centralele hidro cât şi în cele pe hidrocarburi. Deşi situaţia pare favorabilă. necesitatea creşterii eficientei utilizării resurselor primare de energie impune aplicarea unui vast program de reabilitare şi dezvoltare a SEN. Lucrări importante de reabilitare au fost realizate sau sunt în curs de finalizare la opt unităţi generatoare însumând 2150 MW.

Un nou program de reabilitare, finanţate de EL, BIRD şi BERD, va fi demarat vizând şapte grupuri energetice ca î totalizează 825 MW,

în anul 1995 au fost finalizate lucrările a prima dintre cele cinci unităţi de 700 MW de la CNE Cernavodă. în luna iulie a anului 1996, prima unitate a fost conectată la SEN fiind în faza de probe.

Pentru anul 2000, luând în considerare reducerile temporare de putere disponibilă de cca.2700 MW în termocentrale, de cca. 1900 MW în hidrocentrale, se prevede o putere efectiv disponibilă de 15200 MW.

Evoluţia parcului de centrale ale RENEL şi ale autoproducătorilor în perioada 1994-2000 va permite acoperirea consumului în condiţiile eliminării importului de energie electrică şi producerii maxime de energie electrică pe bază de lignit. La nivelul anului 2000, producţia de energie electrică din centralele RENEL va fi de 64100 TWh. In această perioadă se va schimba şi structura producţiei pe tipuri de centrale comparativ cu anul 1993. Astfel, va creşte ponderea producţiei centralelor termoelectrice pe cărbune, a celor hidroelectrice şi a centralei nucleare şi se diminuează cea a centralelor pe hidrocarburi.

Deoarece nivelul tehnologiilor utilizate în centralele termoelectrice este cel al anilor 1960-1970, grupurile energetice din dotarea acestora au realizat, în ultimii ani, o disponibilitate în timp de numai 30-50%, datorată în principal uzurii acestora.

Gradul de încărcare al centralelor termoelectrice din România este mai redus (33,29%) comparativ cu cel al centralelor din diferite ţări ale Europei (52,63% în Polonia, 42,95% în Belgia etc.), fapt datorat scăderii consumului de energie electrică după anul 1989, neasigurării cu combustibil la nivelul necesarului, disponibilităţii reduse a unor grupuri care necesită reabilitare, utilizării unui cărbune de calitate inferioară (de provenienţă internă) care a condus la disponibilităţi reduse ale grupurilor energetice. Pentru anul 2000 se prevede o creştere a gradului de încărcare a termocentralelor RENEL pe cărbune în urma realizării lucrărilor de retehnologizare şi punere în funcţiune a capacităţilor în curs de execuţie. Gradul de încărcare al termocentralelor pe hidrocarburi va fi în scădere spre anul 2000 din cauza reducerii producţiei de electricitate pe baza acestui combustibil. In cazul în care centralele pe hidrocarburi vor fi încărcate şi pentru export de energie electrică (13,2-16,4 TWh), gradul de încărcare al termocentralelor în anul 2000 va fi de 50,45-53,22%.

Potenţialul hidroenergetic amenajabil al ţării este de aproximativ 40000 GWh/art, căruia îi corespunde o putere instalată de cea. 14800 MW.

În prezent sunt realizate centrale hidroelectrice care însumează o putere instalată de 5913 MW, cu o capacitate de producţie de cca.16,2 TWh/ai (40,6% din potenţialul tehnic amenajabil). Aceste centrale s-ar. construit cu grupuri având puteri unitare cuprinse între 1-200 MW, de fabricaţie sovietică şi românească, la nivelul tehnologic al anilor 1960-1970.

Centrala Nuclearoelectrică Cernavodă, aflată în execuţie, are, conform proiectului aprobat, o putere ir,?talată de 3500 MW (5x700 MW). Producţia netă de energie electrică va fi de 21,016 TWh, la o disponibilitate anuală de 6670 ore, cu un consuni specific de 22,236 grame uraniu/MWh.

Alegerea tehnologiei *CA* NDU a avut în vedere, în primul rând, realizarea independenţei energetice a ţării, precum şi posibilităţile industriei româneşti de a asigura producţia combustibilului nuclear, apa grea si majoritatea echipamentelor necesare. Reactorul CANDU este caracterizat printr-un grad ridicat de securitate nucleară, asigurând un nivel de protejare a populaţiei şi mediului la nivelul standardelor internaţionale. Producerea energiei electrice în centralele nucleare de tipul CANDU permite realizarea unor costuri concurenţiale în raport cu alte tehnologii.

În prezentul program se prevede realizarea până în anul 2000 numai a primelor două unităţi şi executarea de lucrări de conservare pentru celelalte unităfi. Asigurarea resurselor financiare se va face de la bugetul statului şi credite, sau alte surse externe. Volumul de investiţii estimat pentru perioada

1994-2000 totalizează 1424,8 mil.US $, din care 309,3 mii.US $ import. Pentru Unitatea 2 sunt în derulare tratative pentru atragerea de capital străin.

Pe baza producţiei care va fi realizată de aceste două grupuri, se prevede pentru anul 2000 o producţie de energie electrică, de aproximativ 5.9 mld.kWh, ceea ce reprezintă o reducere a importului de hidrocarburi de 2.6 mii.tec, corespunzător unui efort valutar net de cea. 144,2 mil.US S.

Punerea în funcţiune a acestor unităţi are, de asemenea, o influenţă benefică asupra mediului înconjurător.

Preţul unui KWh produs în prima unitate este cuprins între 3,0 şi 3,4 centi, la un factor de încărcare care variază între 70-80% iar la a doua unitate de 3 centi, ia un factor de încărcare de 80%. Aceste preţuri sunt comparabile cu cele realizate de producătorii din Canada. Din această cauză aceste capacităţi constituie proiecte prioritare în etapa următoare de dezvoltare a ramurii producerii energiei electrice.

Realizarea profilului final a acestui important obiectiv energetic depinde de evoluţia viitoare a consumului de energie după anul 2000, de posibilităţile externe de finanţare şi apariţia unei pieţe pentru export de energie electrică în ţările vecine.

Având în vedere excedentul de capacităţi de producţie în centralele existente, configuraţia şi capacităţile de transport ale reţelelor electrice ale României, rezultă că va fi posibil exportul de energie electrică, atât în perspectiva apropiată (1995 1998) cât şi într-o perspectivă mai îndepărtată (2000-2003).

Exportul este condiţionat de identificarea unor clienţi potenţiali, de asigurarea resurselor de energie primară (corespunzătoare producţiei de export), în condiţii de rentabilitate.

Se precizează că atât capacităţile de producere cât şi cele de transport permit, teoretic (în afara vârfului de sarcină), un export de energie electrică de până la 2500 MW din centrale şi 1350-2600 MW prin reţele electrice de transport.

Subliniem şi posibilitatea folosirii în viitor a liniei electrice de interconexiune de 400 kV Ucraina Sud-Bulgari - în cazul perfectării unui acord cu Bulgaria pentru folosirea acestei linii, ceea ce conduce la creşterea capacităţii de transport a reţelelor la export (în direcţiile nord-est, sud şi sud-vest).

Partenerii potenţiali pentru exportul de energie electrică sunt Grecia şi Bulgaria, Republica Moldova, Ucraina, Slovacia, Italia şi fostele ţări ale Iugoslaviei. În aceasta apreciere se are în vedere perspectiva opririi în viitor a centralelor nucleare de provenienţă sovietică, cu grad de securitate inferior normelor vest-europene.

În cazul în care se va realiza actuala prognoză a consumului de energie electrică, în anul 2000 s-ar putea produce suplimentar în capacităţile existente pe hidrocarburi ale RENEL 13,2 TWh-16,4 TWh (1530 MW-1S67 MW) pentru export.

Preţurile de vânzare ale energiei electrice la export se vor stabili prin negociere, diferenţiate pe perioada de consum (sezon, zi-noapte, zi de lucru -zi de sărbătoare, vârf de consum - gol de consum), pentru fiecare partener, funcţie de costurile de producere şi transport în condiţiile reale ale cererii de ofertă.

Sistemul existent de reţele electrice oferă şi posibilitatea unui tranzit de energie electrică a cărui valoare depinde, de asemenea, de partenerii externi. Taxele de tranzit trebuie să acopere cel puţin costurile de exploatare (pierderi mărite), întreţinere, o parte din cheltuielile de capitul şi de profit.

Realizarea interconectării cu "Uniunea pentru Coordonarea Producerii şi Transportului Electricităţii" (UCPTE) va crea, pe lângă îmbunătăţirea calităţii energiei electrice (frecvenţă, siguranţă şi continuitate în alimentare la schimb "zero"), şi posibilităţile realizării de export sau tranzit cu sistemele energetice interconectate, toţi partenerii potenţiali fiind membri UCPTE (fosta Iugoslavie, Grecia, Italia) sau dorind să se afilieze la acest sistem (Ungaria, Bulgaria).

Din cele prezentate se constată existenţa unor capacităţi energetice care reprezintă garanţia Sistemului Electroenergetic Naţional pentru unele situaţii deosebite, cum ar fi: schimbarea condiţiilor de obţinere a combustibililor primari de pe piaţa externă (criza de hidrocarburi), mărirea consumului de energie electrică cu un ritm de creştere mai mare decât cel prognozat, nefinalizarea la timp a unor investiţii.

Din punct de vedere al aplicării strategiei de restructurare şi îmbunătăţire a managementului, numeroase activităţi din cadrul regiei au fost reorganizate în vederea privatizării, inclusiv unele capacităţi de producţie de interes local profilate pe furnizarea de energie termică.

Măsurile de reorganizare adoptate în anul 1995 concretizate într-o mai bună determinare şi definire a structurilor şi responsabilităţilor au în vedere implementarea unui sistem adecvat de centre cost-profit şi crearea condiţiilor înfiinţării unei Companii Publice de Electricitate.

Piaţa electricităţii se va crea în mod gradual. Există deja cinci proiecte de obiective energetice în diferii - stadii de realizare care vor fi efectuate cu investitori privări, alte nouă proiecte fiind în curs de negociere. Alinierea la cerinţele UE referitoare la dereglementarea pieţei electricităţii prin încurajarea concurenţei între producători şi asigurarea accesului unor terţe părţi la reţea, constituie obiective ale proiectului de lege a energiei care va trebui adoptat. b. Integrarea SEN în structurile energetice ale U.E.

Realizarea principalelor obiective ale funcţionării interconectate a sistemelor energetice naţionale - îmbunătăţirea siguranţei şi a calităţii aprovizionării consumatorilor şi optimizarea posibilităţilor de producere a energiei electrice presupune, din partea fiecărui partener, membru sau viitor membru al UCPTE, respectarea unor cerinţe cum sunt:

- asigurarea acoperirii permanente a consumului intern de electricitate din centralele proprii sau prin import efectuat pe baza unor contracte de livrare încheiate cu alţi membri ai UCPTE;
- menţinerea de către fiecare partener, a unei rezerve de reglaj primar reprezentând cel puţin 2,5% din puterea efectiv disponibilă în propriul sistem energetic şi posibilitatea punerii acesteia în funcţiune în timp de câteva secunde;
- echiparea reţelelor electrice aparţinând sistemelor energetice interconectate cu sisteme de reglaj secundar (reglaj frecvenţă-putere);
- proiectarea reţelelor electrice astfel încât structura acestora să asigure respectarea, în orice situaţie, a criteriului de siguranţă N-1[1].

Funcţionarea interconectată a sistemelor energetice aparţinând ţărilor membre UCPTE conform principiului colaborării voluntare, fără restricţii de natură politică sau economică şi fără limitarea libertăţii de acţiune şi a responsabilităţii întreprinderilor interconectate în alimentarea clienţilor cu energie electrică se face pe baza unor reguli de colaborare stabilite de comun acord, publicate sub formă de recomandări în rapoartele UCPTE.

În anul 1990, grupul de lucru intitulat "Funcţionarea Reţelelor Interconectate" a redactat un inventar al recomandărilor elaborate de la înfiinţarea UCPTE din care, în final, a fost selectat un set de 44 de recomandări structurate pe trei secţiuni - recomandări privind sistemul organizatoric, condiţiile tehnice ale reţelei electrice şi recomandări referitoare la reglaj - ce constituie, în prezent, cadrul tehnic şi organizatoric al exploatării în comun a reţelelor interconectate.

Acţiunile concrete ale UE privind aderarea ţărilor din Centrul şi Estul Europei la UCPTE s-au rezumat, deocamdată, la elaborarea, în cadrul programului PHARE, a două studii de specialitate[2] şi la propunerea lansării Programului Reţelei Transeuropene (Transeuropean Network Prograînme) având ca scop evaluarea importanţei tehnice, economice, sociale şi politice a interconexiunilor.

Astfel, îh perspectiva aderării Românie Bulgariei şi Albaniei la UCPTE, sub egida UE, cu finanţare prin programul PF ARE, a fost elaborat un "Studiu tehnic de fezabilitate a interconectării Albaniei. Bulgariei şi României cu UCPTE" la a cărui realizare au participat atât reprezentanţi ai EDF (Franţa), ENEL (Italia), PPC (Grecia) şi SEP (Olanda), cât şi specialişti din RENEL

---

[1] Respectarea criteriului de siguranţă N-l presupune ca in caz de indisponibilitate a unui element constitutiv al reţelei (linie electrică, transformator etc.) celelalte elemente rămase în funcţiune să fie capabile să preia sarcina suplimentară provocată de avarie.

[2] 1. Support to the implementation of the agreamem between CENTREL and UCPTE; 2.Tehnical feasibility study of interconnection of Albania, Bulgaria and România with UCPTE.

(România), NEK (Bulgaria) şi KESH (Albania). Obiectivele acestui studiu au constat în: identificarea concordanţelor şi neconcordanţelor dintre caracteristicile sistemelor energetice şi recomandările UCPTE privind funcţionarea interconectată; analiza condiţiei tehnice a reţelelor electrice existente şi a posibilităţilor concrete de rezolvare a problemelor generate de situaţia din fosta Iugoslavie, evaluarea investiţiilor necesare şi determinarea priorităţilor în acest domeniu; formularea strategiilor privind interconectarea sistemelor energetice cu UCPTE.

Din rezultatele studiului rezultă faptul că, în cazul României, îndeplinirea cerinţelor aderării la UCPTE depinde, din punct de vedere al capacităţilor de generare, de creşterea gradului de disponibilitate a centralelor termoelectrice şi de sporirea siguranţei alimentării cu combustibil de calitate prin diversificarea surselor de aprovizionare. In ceea ce priveşte centralele hidroelectrice, a fost evidenţiată problema indisponibilităţii acestora în unele perioade din an cu regim pluviometric scăzut.

Producerea energiei electrice în centralele termoelectrice necesită perfecţionarea tehnologiilor aplicate îndeosebi prin extinderea preocupărilor care vizează creşterea randamentului teoretic şi a parametrilor ciclului "clasic" cu abur, îmbunătăţirea indicatorilor tehnico-economici şi ridicarea disponibilităţii şi fiabilităţii echipamentelor, creşterea manevrabilităţii în exploatare, expertizarea şi controlul epuizării duratei de viaţă a agregatelor, deoarece grupurile de 50, 100 şi 200 MW din Sistemul Energetic Naţional care au depăşit durata de viaţă pot fi reabilitate şi modernizate în vederea continuării exploatării lor.

Siguranţa alimentării cu combustibil de calitate poate fi asigurată prin: - încheierea de contracte pe termen lung pentru procurarea de combustibili atât din ţară cât şi din import, cu prevederea de obligaţii clare privind cantităţile, ritmicitatea livrărilor şi calitatea acestora;

- utilizarea cu predilecţie a combustibililor din ţară (lignit, huilă); pentru sorturile de combustibili din import, ordinea de prioritate va fi: gaze naturale, păcură cu conţinut redus de sulf şi huilă energetică;
- asigurarea surselor valutare necesare importului de combustibili;
- reducerea costului transportului combustibililor;
- mărirea capacităţii depozitelor de cărbune şi păcură, care să permită procurarea combustibililor în perioadele favorabile, la costuri scăzute şi asigurarea unor rezerve pentru perioada de iarnă;
- intensificarea program lor naţionale privind utilizarea surselor energetice regenerabile.

Terminarea lucrărilor la obiectivele hidroenergetice începute ca şi a amenajărilor puse în funcţiune (dar neterminate complet) ar duce la creşterea producţiei de energie electrică, pentru anul hidrologic mediu, cu cca. 3,3 TWh/an. ajungându-se la un total de 19.6 TWh/an (48,9% din potenţialul tehnic amenajabil). Această producţie de energie echivalează cu reducerea importului anual de resurse energetice clasice cu cca.7800 mil.tcc/an.

În perioada 1994-2000 programul hidroenergetic urmăreşte terminarea investiţiilor începute, îmbunătăţirea exploatării amenajărilor hidro, urmărindu-se reabilitarea agregatelor, creşterea eficienţei folosirii potenţialului hidroenergetic. evitarea producerii de incidente şi avarii la echipamentele electrice şi hidromecanice şi a accidentelor la construcţiile hidroenergetice.

În timp ce sistemele de control cu care sunt echipate centralele hidroelectrice şi-au dovedit eficacitatea în funcţionare, recomandându-se numai îmbunătăţirea sistemelor de reglaj primar, în căzui centralelor termoelectrice. acestea vor necesita modificări importante însoţite de lucrări de «tehnologizare capital intensive.

Fezabilitatea interconectării României la UCPTE este condiţionată. în primul rând, de trecerea liniei electrice Sibiu-Mintia-Arad-Szeged de la funcţionarea la tensiunea de 220 KV la cea de 400 KV pentru care a şi fost proiectată iniţial, investiţia necesară fiind estimată la cifra de 21 mil.S SUA. De asemenea, în ipoteza că sistemul energetic al fostei Iugoslavii va funcţiona independent, se impune intensificarea cooperării cu Ungaria prin substaţia de la Mukachevo din Ucraina sau prin constituirea unei noi linii electrice (de exemplu Oradea-Bekescaba).

In ceea ce priveşte sistemele de protecţie, specialiştii consideră că acestea sunt, în general, suficiente permiţând asigurarea eliminării avariilor, singurele substaţii ce vor necesita reparaţii fiind cele de la Porţile de Fier, Ţânţăreni şi Urucheşti.

În varianta în care va avea loc reabilitarea sistemului energetic al fostei Iugoslavii, strategia privind procesul de interconectare a României la UCPTE prevede ca soluţie optimă din punct de vedere tehnologic şi economic, interconectarea simultană a sistemelor energetice ale României şi Bulgariei cu toate ţările vecine UCPTE şi cu CENTREL. Pe de altă parte, în cazul continuării conflictului din fosta Iugoslavie aderarea României la UCPTE va fi posibilă numai prin intermediul CENTREL (sau cel puţin via Ungaria dacă acest lucru se va dovedi fezabil din punct de vedere tehnic).

Una dintre cele mai importante cerinţe ale aderării României la UCPTE este întărirea relaţiilor bi- şi multilaterale cu viitorii parteneri, în scopul definirii condiţiilor de funcţionare în sistem interconectat şi ai elaborării in comun a unor studii de specialitate. De asemenea, în noul context al interconectării cu UCPTE, va fi necesară perfecţionarea forţei de muncă, sporirea productivităţii muncii, funcţionarea sistemului de securitate depinzând nu numai de dotarea cu aparatură hardware, dar şi de nivelul de calificare a personalului implicat în exploatarea sistemului energetic.

Preocupările RENEL în domeniul interconectării sistemului energetic naţional cu UCPTE s-au concretizat în studii complexe elaborate în cadrul programelor de asistenţă iniţiate de Comunitatea Europeană, Banca Mondială şi SUA, din care a rezultat un vast program de măsuri pentru adaptarea SEN la cerinţele aderării la UCPTE. De altfel, strategia RENEL are în vedere reali-

zarea alinierii SEN la standardele UCPTE în perspectiva anului 2000. In acest sens, strategia prevede reabilitarea unor unităţi generatoare însumând o putere de aproximativ 6100 MW, din care 5300 MW instalaţii în centrale termoelectrice şi 800 în centrale hidroelectrice, acţiune ce va contribui la creşterea gradului de disponibilitate a centralelor şi îmbunătăţirea sistemelor de reglaj primar şi secundar. în acelaşi timp, în programele de dezvoltare a SEN se prevede punerea în funcţiune a unor capacităţi de 2x700 MW la CNE Cernavodă, a altor unităţi totalizând 1000 MW în centrale termoelectrice, respectiv 950 MW în centrale hidroelectrice, toate acestea beneficiind de echipamente ale căror performanţe sunt în deplină concordanţă cu recomandările UCPTE.

c. Preţurile energiei electrice

Integrarea SEN în structurile energetice europene poate asigura creşterea rentabilităţii în activitatea de producere a energiei electrice, utilizarea în activitatea de producere a energiei electrice, utilizarea eficientă a resurselor, conservarea energiei, protecţia mediului şi securitatea nucleară.

Alinierea preţurilor energiei la nivelul celor internaţionale este unul dintre obiectivele strategiei de integrare a sectorului energetic în structurile UE. în acest sens, prognozele Băncii Mondiale privind preţurile combustibililor folosiţi pentru producerea energiei electrice şi termice evidenţiază creşteri semnificative numai pentru huilă şi lignit (Tabelul 2.8.).

Cu toate acestea, alinierea preţurilor interne ale resurselor energetice şi energiei electrice la preţurile pieţei europene (Tabelul 2.9.) poate avea efecte nedorite asupra economiei româneşti. Astfel, preţurile crescânde ale energiei electrice, aliniate la cele ale UE, pot influenţa negativ viabilitatea unor ramuri industriale, produsele respective putând deveni necompetitive.

Un alt aspect demn de remarcat este acela că în ţările dezvoltate preţurile energiei electrice practicate pentru consumatorii casnici sunt mult mai mari decât cele aplicate pentru consumatorii industriali (Tabelul 2.10.)

Tabelul 2.8. Evoluţia, în perspectiva anului 2005, a preţului combustibililor ($1995/Gcal)

	1995	1996	1997	2000	2005
Păcură (1 %S)	11,56	11,26	11,26	11,38	11,47
Păcură (3%S)	9,46	9,16	9,13	9,25	9.38
Gaz natura!	11,63	10,40	11.17	10,48	10,24
Huilă	6,74	6,91	7,12	7,37	7.62
Lignit	8,93	9,16	9,43	9,76	10,10

***Sursa**: Banca Mondială, mai 1995.*

Tabelul 2.9. Date comparative privind preţurile de vânzare a energiei electrice în diferite ţări ale lumii

Ţara	Perioada	Consumatori casnici		Consumatori industriali	
		$SUA/ MWh	Raport preţ/ preţ România	$SUA/ MWh	Raport preţ/ preţ România
România	1994	24,2	1,0	42,4	1,0
Franţa	1993	146,0	6,0	55,0	1,3
Germania	1993	169,0	7,0	90,0	2,1
Italia	tr.IV 1994	166,0	6,9	97,0	2,3
Japonia	1993	237,0	9,8	163,0	3,8
SUA	tr.IV 1994	85,0	3,5	45,0	1,1
Rep.Cehă	1.01.1994	32.5	1,3	56,4	1,3
Polonia	1994	50,0	2,1	36,0	0,8
Ungaria	1994	40,0	1,7	47,0	1,1
Bulgaria	1993	16,0	0,7	32,0	0,8
Rusia	1993	3,0	0,1	18,0	0,4

Sursa: Date prelutate de la Ministeru Industriilor.

Tabelul 2.10. Date comparative privind presurile energiei electrice aplicate consumatorilor casnici şi industriali în diferite ţări

Ţara	Raport preţ populaţie/preţ industrie
România	0,57
Franţa	2,65
Germania	1,88
Italia	1,71
Japonia	1,45
SUA	1,89
Rep.Cehă	0,58
Polonia	1,39
Ungaria	0,50
Bulgaria	0,50
Slovacia	0,60

Sursa: Prelucrări pe baza tabelului anterior.

Cu alte cuvinte, în aceste ţări, pentru consumatorii industriali se practică preturi de livrare a energiei electrice "en-gros", iar pentru cei casnici "en-detail". Singura tară fostă socialistă în care se regăseşte această caracteristică a preturilor energiei electrice este Polonia, unde, amintim că în ultimii ani' s-au efectuat restructurări importante, cu rezultate pozitive, ale sectorului energetic în vederea aderării la structurile europene. La prima vedere, s-ar părea că în ţările foste socialiste (cu excepţia Poloniei) se pune mai mult accent pe protecţia socială. în realitate însă, preturile foarte mari ale energiei electrice

determină preturi mari de vânzare a bunurilor industriale, creându-se astfel o falsă impresie asupra dimensiunilor reale ale interesului pentru protecţia socială.

Implicarea furnizorilor de energie în modul de utilizare a acesteia de către consumatori are o importantă deosebită, tarifele reprezentând principalul instrument economic de reglementare a relaţiei furnizor consumator. în România, printre deficientele actualei politici tarifare în domeniul energetic, se numără: neacoperirea tuturor costurilor de producţie; selectarea opţiunilor tarifare pentru energia electrică fără concordantă cu comportamentul energetic al consumatorului; dificultăţi în defalcarea cheltuielilor între energia electrică şi cea termică în cadrul RENEL; nereflectarea, în preţul energiei termice a tipului de combustibil; lipsa sistemelor adecvate de contorizare şi a posibilităţilor financiare de implementare[1].

Menţionăm că, in prezent, preturile interne ale combustibililor nu reflectă costurile sociale de oportunitate, fiind mai mici decât preţurile CIF practicate la import (Tabelul 2.11.).

Tabelul 2.11. Raportul dintre preţurile internaţionale şi cele interne ale resurselor energetice

	1999	199	1992	1993
Cărbune	3.52	1.38	2.18	1.61
Ţiţei	1.22	0.99	1.53	1.25
Gaz natural	1.42	1,59	2,14	2,16

Sursa: Cornel Tarhoarcă, Macroeconomic Policies and the Environment în Romania. Political Economy of the Environment Workshop. Bucharest. 1996.

Sistemul tarifar aflat în vigoare. în prezent, in România, este caracteriza; prin stabilirea nivelului preţului energiei electrice pe baza costurilor medii de producţie şi clasificarea consumatorilor pe criteriu! tensiunii de alimentare. aplicarea unor taxe de putere în cazul aplicării tarifului binom. Adaptarea la caracteristicile actuale ale economiei româneşti şi la cerinţele tarifelor practicate la nivel mondial presupune un volum de muncă important pentru analiza şi sinteza datelor de intrare şi modelelor aplicabile. Utilizarea costurilor marginale pe termen lung în demersul pentru obţinerea unui nou sistem tarifar va avea ca prim efect asigurarea coerenţei deciziilor descentralizate luate de producători şi consumatori privind cererea şi oferta de energie.

[1] Universitatea Politehnică Bucureşti. Catedra UNESCO - Propunerea unei strategii energic mediu ambiant pentru România. Bucureşti. 1995

Capitolul 3 - SCHIŢA DE STRATEGIE PRIVIND DEZVOLTAREA SECTORULUI ENERGETIC

Elaborarea unei strategii de dezvoltare a sectorului energetic presupune cunoaşterea unui ansamblu de factori interdependenţi care se constituie în restricţii ale utilizării potenţialului naţional de resurse energetice, şi anume:

1. *Factorul natural,* exprimat prin diversitatea condiţiilor geominiere ale zăcămintelor existente în România influenţează nivelul tuturor indicatorilor de apreciere a eficientei exploatării şi/sau a oportunităţii atragerii în circuitul economic a noi zăcăminte (Fig.3.1.). influentă ce poate fi directă (conţinutul de cenuşă, puterea calorifică) şi indirectă (gradul de recuperare a rezervei din zăcământ).

2. *Factorul timp.* exprimat prin durata de exploatare a unui zăcământ de substanţe minerale, pe de o parte, poate fi considerat ca favorabil sau compensator a! efectelor nefavorabile ale factorului natural, iar pe de altă parte. ca factor de agravare a acestor efecte prin creşterea mobilizărilor de fonduri de investiţie sau de producţie.

3. *Factorul tehnologic* care în cazul resurselor energetice constituie o restricţie in exploatarea anumitor zăcăminte (când vizează atât procesul cât şi utilizarea tehnologiei specifice tipului de zăcământ, iar in cazul sistemului energetic naţional, nivelul potenţialului tehnologic şi a randamentului de combustie in producerea şi distribuţia energiei).

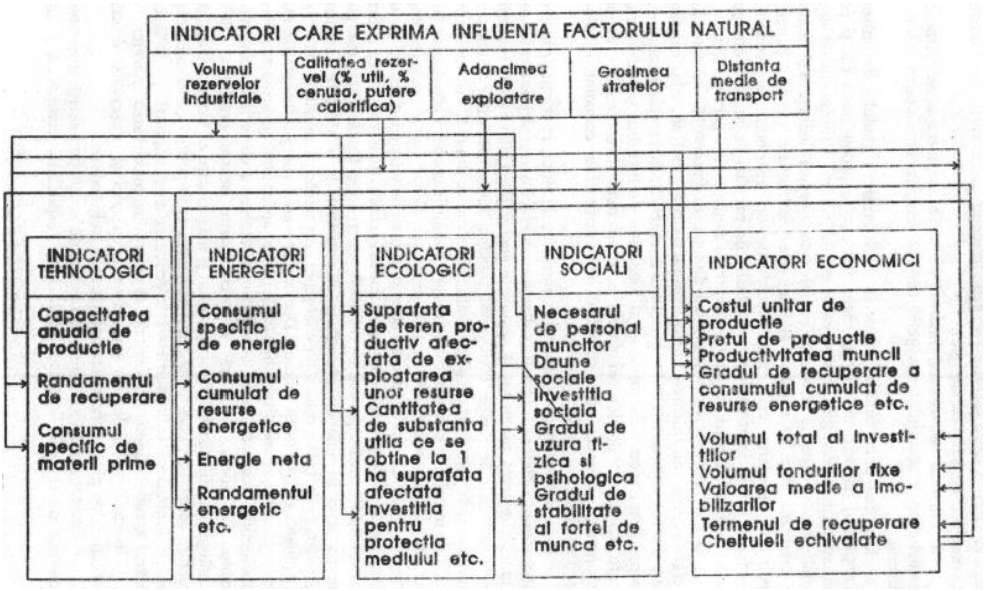
4. *Factorul energetic* determină dimensionarea calitativă a eforturilor efectelor şi eficienţei energetice, nivelul energiei nete. atât în fazele extractive propriu-zise şt a celor conexe acestora, cât şi în cele de producerea şi distribuţia de energie.

5. *Factorul ecologic,* restricţie de bază în sectorul energetic, atât în activitatea de extracţie (prin dimensiunea terenurilor scoase din circuitul agro-silvic in cazul exploatării in carieră), cât şi în cea de producere a energiei (ca urmare a poluării aerului cu noxele rezultate din arderea cărbunilor, a cenuşilor etc.

6. *Factorul social* dat atât de amplitudinea fenomenelor sociale cu care se confruntă azi industria extractivă, cât şi de implicaţiile sociale rezultate din organizarea RENEL.

7. *Factorul economic* care vizează întreg sistemul energetic şi oferă deciderilor dimensiunea eforturilor făcute şi a efectelor obţinute în exploatarea resurselor energetice, ca şi în producerea şi distribuţia energiei electrice şi termice; restricţia economică stă, de altfel, la baza elaborării unor strategii şi politici de dezvoltare a sectorul energetic în scopul prezervării surselor primare de energie şi conservării energiei.

Fig.3.1. Influenta Indicatorilor ce exprima factorul natural asupra principalilor indicatori de apreciere a oportunităţi! atrageri! In circuitul economic a resurselor energetice primare



8. *Factorul managerial* fiind cel ce alege adaptarea acelei strategii de restructurare a sectorului energetic care să asigure dezvoltarea eficientă a acestuia.

Cea mai importantă restricţie în calea creşterii gradului de utilizare a potenţialului naţional de energie este, atât pentru producătorii cât şi pentru consumatorii de energie, lipsa fondurilor financiare. Utilizatorul de energie trebuie să aibă acces la un sistem complex de acorduri financiare şi modalităţi de creditare care să-i ofere alternativele decizionale privind procurarea fondurilor necesare, cum sunt: acordurile de distribuire a economiilor, acordurile de tip joint-venture, acordurile de prestări de servicii energetice, credite cu cote de plată variabile, credite cu rambursarea garantată etc.

O altă restricţie care determină diminuarea interesului utilizatorilor de energie pentru valorificarea într-o măsură sporită a potenţialului naţional de energie este existenta riscurilor în politica energetică. Reducerea riscurilor, atât pentru agenţii economici furnizori ai fondurilor de investiţii - creditori, cât şi pentru agenţii economici beneficiari ai proiectului investiţional - acţionari, presupune utilizarea unui complex de instrumente economico-financiare specifice fiecărei categorii de riscuri.

Resursele naturale şi energia constituie, de altfel, restricţii principale in elaborarea modelelor privind dezvoltarea economică a unei ţări pe termen

mediu şi lung. Creşterea preturilor la resursele energetice a determinat reevaluarea cererii mondiale de energie favorizând, totodată luarea măsurilor de conservare a acesteia şi de sensibilizare a activităţilor economice din industria extractivă în condiţiile în care, in cele mai multe cazuri, ritmurile creşterii economice au fost mici, au stagnat sau chiar au fost negative. *Conservarea energiei* implică creşterea eficienţei energetice în condiţiile unor tehnologii date, ca şi luarea măsurilor de perfecţionare a tehnologiilor existente şi de introducerea altora noi pentru valorificarea superioară a resurselor energetice. Conservarea energiei nu este un scop în sine ci, presupune atât măsuri de exploatare raţională şi gestionarea eficientă a resurselor energetice, cât şi măsuri de reducerea emisiilor de poluanţi ce afectează mediul. Dar, conservarea energiei bazată pe măsuri tehnologice presupune disponibilităţi de capital apreciabile pentru achiziţionarea tehnologiilor necesare, ceea ce determină creşterea costurilor economice şi sociale. De aceea, în afară de preocupările pentru creşterea eficienţei tehnologice a utilizării energiei se impun şi măsuri care să vizeze schimburi în structura economiei ceea ce impune adoptarea unor politici economice care să asigure diminuarea consumurilor energetice la nivel naţional, ca şi la cel al fiecărui agent economic şi, implicit, să determine conservarea energiei.

În cazul politicilor de conservare a energiei şi prezervării resurselor energetice, pe plan mondial se înregistrează trei tendinţe:

- subordonarea intereselor particulare de producţie internă, unor anumite preferinţe de resurse, interesul general de gospodărire echilibrată a tuturor resurselor;
- gospodărirea integrală a resurselor;
- creşterea factorilor sociali, politic şi economic în gospodărirea resurselor şi menţinerea echilibrului ecologic.

A. Elaborarea strategiei de restructurare a industriei extractive a petrolului şi gazelor, a constituit-o necesitatea realizării în prezent şi în perspectivă a unei producţii cât mai apropiate de cerinţele economiei naţionale, cu cheltuieli şi Consumuri cât mai reduse, asigurând în acelaşi timp un raport optim rezerve/producţie şi un grad de acoperire cu rezerve comparabil cu cel menţinut în ţările dezvoltate (15 20 ani).

Realizarea acestei concepţii este condiţionată şi restricţionată de următorii factori:

- stadiul avansat de exploatare a zăcămintelor de ţiţei (peste 72%) şi gaze naturale (69%), care limitează posibilităţile de extracţie, ca urmare a scăderii presiunilor de zăcământ;
- volumul redus de rezerve puse în evidenţă prin lucrări de cercetare geologică şi prin lucrări de creştere a factorului de recuperare;
- scăderea presiunii de colectare a gazelor naturale din câmpuri, de la 27,6 bari în 1983. la 12,0 bari în prezent;

- eficienţa economică şi energetică scăzută a exploatării unor zăcăminte.

Obiectivele generale care se au în vedere vizează:

- asigurarea cantităţilor de ţiţei la nivelul necesităţilor economiei naţionale prin:
  - producţia internă (în sarcina "PETROM R.A.");
  - import (Compania Română de Petrol).
- asigurarea cantităţilor de gaze naturale la nivelul necesarului intern prin:
  - producţia realizată în ţară (în competenţa ROMGAZ R.A. şi PETROM R.A.);
  - import (ROMPETROL SA, ROMGAZ RA, alte societăţi abilitate).
- atenuarea declinului natural al producţiei pe seama îmbunătăţirii aplicării proceselor de creştere a factorului de recuperare a ţiţeiului din zăcăminte şi punerea în exploatare de noi sonde de ţiţei şi de gaze naturale;
- creşterea volumului de prospecţiuni seismice pe noi zone, prin care să se fundamenteze amplasarea de sonde de cercetare geologică şi respectiv descoperirea de noi zăcăminte de petrol şi gaze;
- investigarea formaţiunilor geologice cu posibil potenţial petrogazeifer situate la adâncimi mai mari de 3500 m;
- implementarea metodelor moderne pentru creşterea factorului final de recuperare (injecţie dioxid de carbon, foraj cu înclinarea mare şi segment de gaură orizontală, etc.);
- înlocuirea anuală a cca.2000 pompe de adâncime, cu pompe având anduranţă ridicată;
- prevenirea poluări; şi reducerea efectelor acesteia printr-un alt program adecvat dimensionat, cu o susţinere financiară şi o structură organizatorică corespunzătoare realizării acestor obiective;
- implementarea SCADĂ (ca sistem de dispecerizare a gazelor naturale asistat de calculator şi a sistemului de telecomunicaţii pe reţeaua naţională de transport gaze care vor crea posibilitatea ca dispeceratele teritoriale şi dispeceratul naţional să obţină continuu parametrii tehnologici şi datele de la nodurile şi principalele puncte ale sistemului, să analizeze datele prin module computerizate şi să determine modul optim de operare pentru obţinerea unei eficiente operaţionale:
- reabilitarea sistemului de transport şi distribuţie gaze într-un ritm anual de 150 km şi respectiv 170 km;
- introducerea conductelor de polietilenă la distribuţia gazelor naturale.

Referindu-ne strict la lucrările executate şi măsurile tehnologice aplicate de ROMGAZ R.A. după 1991 în exploatarea zăcămintelor, sondelor şi

compresoarelor, se poate afirma că declinul de producţie în etapele 1992-1993 şi 1993-1994 s-a redus în mod substanţial, valorile acestuia fiind de 2,6-4,5%. Corespunzător lucrărilor aprobate de Ministerul Industriilor, precum şi a celor stabilite în Consiliul de administraţie al ROMGAZ R.A. în activitatea Je producţie gaz metan, începând cu anul 1994 urmează a se realiza, în principal, următoarele:

- introducerea în exploatare a 70 sonde, cu un debit de 1670 mii mc/zi, din care 9 sonde pe 3 structuri gazeifere noi (Cloaşter-judetul Mureş, Săsăuşi-judeţul Sibiu şi Săcel-judetul Harghita);
- executarea de lucrări de reparaţii capitale la 140 sonde cu un aport de debit de circa 1630 mii mc/zi;
- din totalul anual de 210 sonde noi şi reparate capital, 45 sonde cu un debit de 775 mii mc/zi au avut program de realizare în trimestrul I 1994;
- executarea în trimestrul II şi IU 1994, cu firmele HALLIBURTON şi DOWELL-SCHLUMBERGER a unei operaţii de consolidare a nisipului la sonda 160 Bîlciureşti şi a patru operaţii de fisurare hidraulică la sonde din Depresiunea Transilvaniei;
- adaptarea cilindrilor compresori la unele agregate din stafiile de plecare la câmpurile de extracţie (Daneş, Filitelnic, Taga, etc.), corespunzător noilor condiţii de zăcământ şi parametrilor de transport şi distribuţie gaze în diferite zone de consum:
- trecerea la executarea de foraje direcţionale pe structura Târgu Mureş, în vederea determinării cu mai mare precizie a volumelor de rezerve situate în zona de sub oraş şi a exploatării acestora;
- continuarea săpării şi introducerii în exploatare a 6-8 sonde de injecţie - extracţie gaze pe depozitele Bîlciureşti şi Bălăceanca, în vederea creşterii potenţialului de producţie pe total depozite ROMGAZ de la cca.6,0 mil.mc/zi realizat în noiembrie-decembrie 1993, la cea.6,5 mil.mc/zi, în iarna 1994-1995;
- stabilirea prin studiu de fezabilitate, în faza de elaborare, la INTEGRAL - PROIECT Bucureşti şi GAZPROIECT Braşov a tipului de compresor (motoelectro-sau turbo-) şi a furnizorului (din tară integral, din ţară cu iropors de completare sau furnitură completă din import), pentru staţia Butinianu aferentă dezvoltării capacităţii de dezvoltare a depozitului de înmagazinare Bilciureşti);
- continuarea şi perfectarea tratativelor pentru asigurarea unui import în 1994 de 6,0 mld.mc din Federaţia Rusă (2,3 mld.mc import direct şi 3,7 mld.mc prin WINTERSHALL), de 13 mld.mc în 1995, urmând să atingă in anul 2000 nivelul de 20 mld.s. c;
- finalizarea în cadru! acţiunilor prioritare a celor două stagii de fezabilitate elaborate de ROMC AZ R.A. privind importul de gaze din

Federaţia Rusă prin Satu-Mare-Haimeu-Korolenko şi Bălţi-Ungheni-Iaşi (cu tranzitare prin Ucraina şi respectiv Republica Moldova).

Realizarea lucrărilor şi a măsurilor prevăzute anterior pot asigura:

a. descoperirea unui volum de rezerve de 3,8 mld.(105,5% faţă de realizări 1993);
b. nivel total de resurse de 25,6 mld.mc cu circa 0,4 mld.mc mai mult decât consumul din anul 1993;
c. creşterea consumului pentru populaţie în cadru! distribuţiilor existente şi a celor noi aprobate prin H.G. nr.229, 535, 566 din 1992; 477 şi 573/1993 (pondere estimată faţă de total consum ţară 16,5%).

În ceea ce priveşte sectorul de activitate al Regiei Autonome PETROM R.A., principalele obiective ale procesului de restructurare a subramurii de ţiţei, pot fi rezumate după cum urmează:

- pentru crearea posibilităţilor de evidenţiere a întregului volum de rezerve de prognoză recuperabile estimat (54,650 mii.tone), precum şi pentru promovarea la categoria A+B a rezervelor cunoscute de categorie inferioară (CI şi C2) de 26,052 mii.tone, direcţiile prioritare de acţiune vor fi:
  - programarea, începând cu 1994, de lucrări seismice bi şi tridimensionale la nivel corespunzător în zonele dovedite cu rezerve de prognoză;
  - asigurarea unui nivel înalt de prelucrare şi interpretare a datelor seismice şi reprocesarea unei părţi din profilele înregistrate anterior, cu ajutorul noii dotări de care dispune PETROM R.A.;
  - creşterea volumului şi ponderii forajului de deschidere corelat cu distribuţia rezervelor de prognoză;
  - investigarea geologică şi geofizică complexă a sondelor de cercetare geologică şi stabilirea conţinutului în fluide ai colectoarelor;
  - dotarea laboratoarelor de explorare din cadrul Institutului de Cercetări şi Proiectări Tehnologice Câmpina, cu aparatură modernă necesare dezvoltării analizelor şi studiilor geochimice şi sedimentologice la nivel mondial existente.
- intensificarea explorării la mare adâncime (peste 3500 metri) şi abordarea programului de foraj la mare adâncime; au fost săpate în acest scop peste 80 sonde de explorare la mare adâncime şi au fost evidenţiate şi puse în exploatare zăcăminte situate la adâncimi cuprinse între 4000 şi 6000 metri în Depresiunea Getică, Zona Flişului şi Platforma Moldovenească;
- modernizarea şi dezvoltarea tehnologiilor şi instalaţiilor pentru extracţia ţiţeiului şi gazelor;
- dezvoltarea cooperării internaţionale în sectorul petrolier cu companii din peste 20 ţări cu industrie de petrol şi gaze; deja PETROM R.A. lucrează în Kuwait şi este în tratative cu parteneri din Kazahstan

pentru lucrări de reparaţii capitale la sonde şi exploatarea în corn. i a unor zăcăminte de petrol, plata lucrărilor urmând a se face în produse Qip).

Se poate aprecia că prin măsurile întreprinse de PETROM R.A. în ultimii ani, s-au obţinut rezultate importante; dintre aceste măsuri enumerăm:

- implementarea forajelor orizontale care a început cu sonda marină LO1 Lebăda şi continuă în prezent cu alte sonde pe uscat;
- folosirea echipamentelor (recent achiziţionate) pentru investigaţii în găurile de sondă tubate şi netubate, cu caracteristici similare celor la nivel mondial (deja s-au executat cu acestea primele carotaje de producţie din România);
- folosirea echipamentelor moderne de procesare şi interpretare integrală a datelor seismice şi geofizice recent achiziţionate:
- folosirea tubingului flexibil, a operaţiilor de intensificări a afluxului fluidelor din strat în gaura de sondă cu rezultate asemănătoare cu cele realizate pe plan mondial;
- folosirea de echipamente şi tehnologii moderne de recondiţionat material tubular.

În aceste condiţii, sectorul extracţiei de petrol din România a început alinierea la standardele internaţionale, privind tehnologiile şi echipamentele folosite.

Concomitent cu aceasta, laboratoarele I.C.P.T. Câmpina au lest dotate într-o primă fază cu echipamente şi aparatură modernă (cca.2 mil.SSUA). acţiunea urmând a fi continuată şi după 1994 astfel încât, pe seama bazei proprii de cercetare, PETROM R.A să poată aborda un program complex de cercetare şi dezvoltare în domeniu.

În plus în industria extractivă de petrol şi gaze începând cu 1993, s-a început un program vast de reducere a poluării solului şi apelor ale cărui obiective au fost:

- reducerea suprafeţelor poluate cu ţiţei şi redarea în circuitul agricol a peste 30 ha teren anual;
- repararea capitală a 276 km conducte magistrale transport ţiţei, gaze, apă sărată;
- punerea în funcţiune a unei instalaţii de epurare ape reziduale la S.P.Suplacu de Barcău pentru o capacitate de 5000 mc (reducându-se astfel impactul ecologi: asupra unor teritorii din zonă);
- introducerea de hidrocicloane destinat separării avansate a urmelor de ţiţei din apele reziduale;
- montarea a două coşuri de dispersie a gazelor de combustie la S.P.P. Barcău.

În anul 1994, vor continua acţiunele începute în 1993, numai pentru acest an fiind alocate în acest sens fonduri de investiţie însumând cca.20 mid.lei.

De asemenea, în viitorul proiect de împrumut BIRD s-au prevăzut acţiuni deosebite în domeniul protecţiei mediului, menite să confere celor deja iniţiate de PETROM alinierea la standardele internaţionale.

În perioada 1995-2010 producţia de ţiţei va putea înregistra scăderi anuale de 2-4%, iar la gaze naturale < e 3-6%.

Din lipsa de echipamente performante, la nivelul celor utilizate pe pian mondial, in România s-a aplicat metoda cercetării in mod deosebit prin foraje şi mai puţin prin investigaţii seismice (în general, din totalul cheltuielilor pentru cercetarea geologică numai 10% reprezintă cheltuielile alocate cercetării seismice, faţă de 40-50% cât este pe plan mondial). Rezultatul a fost promovarea anuală a maximum 2 mii.tone ţiţei şi a 4-5 mld.mc de gaze.

Pornind de la această realitate strategia restructurării ramurii este orientată către creşterea eficienţei activităţii de cercetare geologică, condiţie primordială în promovarea de noi rezerve de hidrocarburi.

În aceste condiţii, evitarea impactului defavorabil asupra economiei a fluctuaţiei preţului ţiţeiului din import necesită menţinerea unui nivel maxim posibil al producţiei interne. Factorul care influenţează în mod continuu volumulproducţiei de ţiţei este declinul natural al zăcământului care se manifestă în timp prin reducerea (cu 2%) a debitului anual al sondelor, de aceea, pentru fundamentarea prognozei producţiei de ţiţei se estimează două ritmuri posibile de reducere a debitului sondelor (Tabelul 3.1.).

Adoptarea lor are la bază elementul de incertitudine pe care îi presupune activitatea de extracţie a hidrocarburilor, prin neconformarea. în faza de producţie, a unor evaluări cantitative şi calitative din faza de cercetare geologică. Acest risc poate fi redus prin schimbarea tehnologiilor şi echipamentelor de investigare geologică, folosirea interpretării tridimensionale a datelor, modelarea, urmărirea şi măsurarea parametrilor de funcţionare a metodelor de recuperare intensivă.

Tabelul 3.1. Prognoza producţiei de ţiţei (mil.t)

Varianta de producţie	2000	2005	2010	2020
VI	6,09	6,12	6,01	5,85
V2	6.09	5,92	5,88	5,75

Notă: V1= producţia de ţiţei pentru o reducere a debitului sondelor de 4,5%
V2 = producţia de ţiţei pentru o reducere a debitului sondelor de 5,5%.
Sursa: Estimări I.E.I. pe baza datelor de la PETROM R.A.

Ca urmare a acestor ritmuri diferite de scădere, debitele sondelor în perspectiva orizontului de prognoză, poate fi de 29,9-23,8 t/sondă lună efectuată[1].

Capacitatea de producţie disponibilă 'a nivelul ramurii este estimată prin creşterea anuală a fondului sondelor - luni efective, finalizate în urma activităţii de foraj pentru exploatare (aproximativ 720 din fondul sondelor scoase anual din funcţiune şi să asigure, totodată, crearea capacităţilor de producţie pe structurile noi). De asemenea, se acceptă un coeficient de utilizare a fondului de sonde de 0,948, valoare medie realizată la nivelul ramurii.

În ceea ce priveşte realizarea capacităţi or de producţie (construcţia sondelor), activitatea de foraj trebuie să asigure tipărea a aproximativ 864 mii ni anual numai pentru exploatare, corespunzător unei adâncimi medii a sondelor de 120C m. Deci, pe parcursul unui an sunt necesare aproximativ 1515,79 instalaţii -luni (considerând viteza de foraj de 570 m/instalaţie-lună) sau un număr de 162 instalaţii fizice (pentru un coeficient de utilizare a fondului calendaristic de timp de 0,77).

În variantele de producţie prognozate fiecare dintre parametrii menţionaţi se consideră realizabil, deoarece aceştia corespund nivelului anual de dotare (materială, cu personal etc.) a ramurii.

Un element important al prognozei îl constituie coeficientul de utilizare a timpului calendaristic (pentru fondul sondelor de exploatare şi pentru fondul instalaţiilor de foraj), indicator ce cumulează influenţa tuturor elementelor ce contribuie la asigurarea continuităţii procesului productiv.

În cazul fondului sondelor de exploatare, nivelul indicatorului este ridicat (0.948). fiind uşor influenţat de structura producţiei, în care predomină sistemul de extracţie prin pompaj (85% din numărul sondelor în exploatare), sistem a cărui funcţionare reclamă dese opriri şi intervenţii la sonde.

Asigurarea cantităţilor de gaz metan pentru satisfacerea necesităţilor de consum atât ca materie primă, cât şi ca resursă energetică impune extinderea exploatării unor zăcăminte chiar cu parametrii mai puţin favorabili decât până în prezent (presiunea hidrodinamică proprie mică a zăcămintelor, adâncime mare de extracţie). Toate acestea antrenează eforturi şi efecte diferite de la un zăcământ la altul; gazul metan fiind un combustibil ieftin, dezvoltarea industriei extractive a acestei resurse s-a făcut pe seama unor cheltuieli minime comparativ cu valoarea energetică obţinută (cca.33 mii tec în anul 1989, faţă de aproximativ 28 mii tec în anul 1998).

În aceste condiţii, privind eficienţa extracţiei de gaz metan, ca şi a disponibilităţilor pentru import, se propun două variante (Tabelul 3.2.), la construirea acestora ţinându-se seama de tendinţa de reducere a extracţiei gazelor naturale.

---

[1] Noţiunea de "sondă lună efectivă" semnifică perioada de funcţionare a unei sonde de producţie pe parcursul unei luni calendaristice (în medie, 28,20-29,10 zile)

Tabelul 3.2. Prognoza producţiei de gaze naturale (mld.mc)

Varianta de producţie	2000	2005	2010	2020
V1	15,4	14,6	14,1	13,8
V2	14,9	14,3	12,4	11,6

Sursa: Estimări I.E.I. pe baza datelor de la PETROM R.A.

Premisele care au stat la baza întocmirii fiecărei variante au fost diferite. astfel:

- în varianta VI: reducerea, debitului mediu care influenţează scăderea anuală a producţiei cu *5%;*
- în varianta V2: exploatarea forţată a diferenţelor existente, manifestată prin tendinţa de diminuare a rezervelor cu presiuni ridicate de zăcământ, ceea ce necesită un consum mediu acceptabil din rezerva existentă de 5,5^ anual.

În situaţia în care marii consumatori industriali nu îşi revizuiesc procesele de producţie, iar consumul casnic va creşte, cererea de gaz metan se va menţine în următorii 10-15 ani la un nivel apropiat celui din anul 1995. Deoarece extracţia din zăcămintele proprii este în continuă scădere, importul de gaze naturale devine din ce în ce mai mare, ceea ce impune creşterea efortului valutar.

E. La elaborarea schiţei de strategie a dezvoltării extracţiei şi preparării cărbunilor trebuie să se ţină seama atât de volumul şi calitatea potenţialului naţional de rezerve geologice, cât şi de principalele corelaţii existente între activitatea geologică şi activitatea minieră propriu-zisă, pe de o parte şi principalii consumatori, pe de altă parte. Totodată, schimbările structurale care au loc în economia românească în condiţiile specifice perioadei de tranziţie impun ca formularea strategiei de dezvoltare a sectorului energetic să ofere posibilitatea unei mai bune corelări a obiectivelor acestui sector cu cele economice generale (Fig.3.2.), cât şi pentru fiecare unitate de afaceri strategică (Fig.3.3.).

Concepţia şi obiectivul schiţei de strategie de dezvoltare a industrie: extractive a cărbunilor a avut la bază, pe lângă raportul cerere-ofertă şi următoarele elemente definitorii:

- nici o economie nu funcţionează fără materii prime şi energie;
- România dispune de o puternică infrastructură în domeniu deşi piaţa internă absoarbe întreaga producţie;
- închiderea sau conservarea imediată a unor capacităţi de producţie necesită costuri mari şi pot duce la convulsii sociale; din acest punct de vedere apreciem totuşi că se impune închiderea capacităţilor nerentabile, cu zăcăminte în epuizare în următorii 3-4 ani:
- menţinerea şi modernizarea capacităţilor de producţie la unităţile rentabile, concomitent cu reducerea nivelului subvenţiilor pentru acele exploatări, care au un volum mare de lucrări de pregătire miniere şi/sau de descopertă şi a căror activitate poate deveni ineficientă;

MEDIUL TEHNIC SI TEHNOLOGIC

* Gradul de asigurare a productiei de rezerve;
* Niveluri ale costurilor de productie pe categorii de resurse minerale;
* Gradul de uzura a fondurilor fixe din industria miniera si petroliera;
* Gradul de utilizare a capacitatilor de productie.

MEDIUL JURIDIC

* Aspecte ale legislatiei specifice domeniului minier si petrolier, pe plan mondial;
* Prevederile legii protectiei mediului inconjurator (in curs de aprobare de catre Parlament)

MEDIUL DEMOGRAFIC SI SOCIO-CULTURAL

* Populatia tarii;
* Populatia ocupata in industria miniera si petroliera;
* Migratia populatiei;
* Presiunea sindicala;
* Conditiile de viata in centrele miniere si petroliere.

MEDIUL ECONOMIC

* Potentialul cantitativ si calitativ de resurse minerale din Romania (prezent si perspectiva);
* Evolutia cererii si oferitei de resurse minerale, in Romania si pe plan mondial;
* Rata de crestere a PIB;
* Date de piata pentru resursele minerale;
* Sistemul de taxe si impozite in vigoare.

ALTERNATIVE DE STRATEGIE GENERALA (la nivelul Ministerului Industriilor)

1. Strategie de crestere
a) de concentrare
b) de integrare verticala
c) de diversificare
2. Strategie de stabilitate
3. Strategie defensiva
a) de inversare
b) de renuntare
c) de lichidare

MEDIUL ECOLOGIC

* Standarde privind protectia mediului;
* Interesul forurilor internationale pentru protectia mediului in Romania (presiuni exercitate);
* Interesul mass-media pentru protectia mediului.

* Obiective strategice generale
* Resurse
* Politici destinate realizarii obiectivelor strategice:
- financiare;
- bancare;
- de protectie a mediului;
- privind privatizarea.
* Directiile optime de dezvoltare a sistemului minier si petrolier.
Evolutia
* Ponderii sectorului privat
* Legea resurselor naturale

Fig.5.2.: Mediul socio-economic ambiant si alternativele de strategie la nivelul Ministerului Industriilor

MEDIUL TEHNIC SI TEHNOLOGIC

* Posibilitati tehnologice destinate cresterii gradului de valorificare a potentialului disponibil;
* Gradul de uzura fizica si morala a fondurilor fixe;
* Gradul de utilizare a capacitatilor de productie aflate in exploatarea UAS;
* Gradul de prelucrare fata de necesitatile consumatorilor.

MEDIUL ECONOMIC

* Potentialul cantitativ si calitativ (prezent si de perspectiva) de resurse minerale aflat in exploatarea UAS;
* Distantele la care se afla principalii agenti economici consumatori de resurse;
* Preturile de comercializare practicate pe plan mondial;
* Posibilitati financiare destinate cresterii gradului de valorificare a potentialului disponibil.

MEDIUL JURIDIC

Cadrul legislativ general

MEDIUL DEMOGRAFIC SI SOCIO-CULTURAL

ALTERNATIVE DE STRATEGIE DE AFACERI (la nivelul societatilor comerciale sau regiilor autonome)

1. Strategie de conducere a costurilor generale
2. Strategie de diferentiere
5. Strategia focalizarii produsului pe un segment de piata specific

* Obiective strategice derivate din cele generale;
* Directii optime de dezvoltare a societatii comerciale sau regiei autonome;
* Posibilitati de concesionare si atragere de capital strain.

MEDIUL ECOLOGIC

* Interesul autoritatilor si a mass-media locale pentru protectia mediului

Fig.5.5.: Mediul socio-economic ambiant si alternativele de strategie la nivelul unitatii de afaceri strategice (UAS)

- accentuarea sprijinirii de către stat a activităţilor de cercetare geologică pentru identificarea, confirmarea şi atragerea în circuitul economic a perimetrelor rentabile.

În industria extractivă a cărbunilor punerea în valoare a zăcămintelor, îndeosebi a celor de lignit, ridică o serie de probleme economice, tehnologice, ecologice şi de organizare în domeniile cercetării şi explorării geologice, exploatării şi preparării, precum şi în cel al conversiei în energie electrică.

Accentuarea, în timp, a dificultăţilor de natură geologică, conjugată cu lipsa unor tehnologii ş: utilaje adecvate, face imposibilă recuperarea integrală a rezervelor din zăcăminte. Datorită conţinutului energetic scăzut al cărbunilor inferiori, extracţia acestora se realizează, pe plan mondial, în cea mai mare parte în carieră, iar utilizarea acestora are lor, în centrale termoelectrice amplasate în imediata apropiere a exploatărilor. Dacă în prezent, în România, exploatarea în carieră reprezintă o posibilitate reală pentru obţinerea unor niveluri ridicate ale productivităţii muncii şi deschiderea unor noi capacităţii de producţie, pentru viitor creşterea raportului de descopertă va crea dificultăţi având ca efect scăderea eficienţei economice şt energetice. De aceea la elaborarea schiţei strategice s-a avut în vedere şi obiectivele prognozelor de restructurare şi retehnologizare care au vizat, în limita impusă de greutăţile financiare, câteva obiective, specifice de bază.

1. Producţia de cărbune energetic va avea o evoluţie uşor crescătoare până la nivelul anilor 2005, după care se va stabiliza (Tabelul 3.3.). De menţionat că la elaborarea celor 2 variante de prognoze s-au luat în calcul un ritm mediu anual de creştere a producţiei în perioada 1996-2000, de 3% (varianta I) şi 3,5% (în varianta II) în funcţie de estimările făcute în ceea ce priveşte evoluţia capacităţilor de producţie.

2. În industria extractivă, capacitatea de producţie are anumite caracteristici, şi anume:

- capacitatea de producţie în industria extractivă a cărbunilor se realizează prin tehnologii miniere proprii în funcţie de rezervele exploatabile puse în evidenţă de activitatea de cercetare geologică, au o durată de execuţie de 5-10 ani şi costuri ridicate;
- orice mină sau carieră îşi consumă capacităţile de producţie pe măsură ce îşi desfăşoară activitatea de extracţie, fiind necesar investiţii continue (lucrări de deschidere minieră) pentru menţinerea acestor capacităţi, ca şi pentru reorganizarea noilor fluxuri de producţie;
- rezervele exploatabile dintr-un anumit perimetru, se epuizează continuu ceea ce impune ca, paralel cu activitatea de extracţie să se efectueze şi lucrări de cercetare geologică şi de punere în evidenţă a noi zăcăminte.

Tabelul 3.3. Evoluţia producţiei de cărbune energetic în perioada 1996-2020 (mil.t)

	Varianta	Prognoză			
		2000	2005	2010	2020
Total cărbune energetic - mil.tcc.	VI V2	14,1 15,1	15,1 16,0	15,4 16,3	16.1 16,3
din care:					
- lignit şi cărbune brun - mil.t.	VI V2	48,0 51,0	49,5 53,0	50,0 53,5	51,5 53,5
- huilă energetică - mil.t.	VI V2	5,0 5,5	6,0 6,2	6,5 6,5	7,0 6,5

Sursa: Calculat in cadrul I.E.I.

De aceea pentru menţinerea acestor capacităţi de producţie trebuie în permanentă alocate investiţii corespunzătoare. Astfel, după multe aprecieri, în extracţia cărbunelui, în perioada 2000-2005 investiţiile medii anuale vor fi de aproximativ 233 mld.ECU, ceea ce reprezintă 7,4% din totalul investiţiilor medii anuale necesare pentru modernizarea şi restructurarea industriei.

3. Pe piaţa mondială, în prezent, se înregistrează o tendinţă continuă de concentrare a minelor şi curierelor de cărbune, în scopul creşterii producţiei şi reducerii costurilor de producţie, aspect de care s-a ţinut seama şi la elaborarea prezentei strategii, în sensul continuării activităţii de modernizare, restructurare şi menţinere la un anumit nivel a producţiei de căi bune, avându-se în vedere următoarele probleme:

* *În ceea ce priveşte activitatea de exploatare a zăcămintelor de huilă,* este necesară:

- restrângerea producţiei de huilă cocsificabilă la necesarul solicitat de consumatorii din jud. Hunedoara la limita acceptabilă din punct de vedere tehnologie (conţinut de sulf şi putere calorifică) şi economic şi, menţinerea la acelaşi nivel al producţiei de huilă energetică începând cu anii 2000-2005;
- analiza cu maximă exigenţă a activităţii economice a tuturor exploatărilor miniere şi instalaţiilor de preparare a huilei din cadrul RAH Petroşani, pentru menţinerea şi funcţionarea numai a celor la care subvenţiile să fie cât mai mici şi să acopere numai lucrările de deschidere şi pregătire minieră.

* *În ceea ce priveşte lignitul şi cărbunele brun,* surse primare de energie cu pondere în structura balanţei energetice, va fi necesară:

- continuarea lucrărilor de reabilitare a liniilor tehnologice de extracţie a lignitului în carieră, concomitent cu închiderea minelor nerentabile;
- restructurarea întregii activităţi în scopul reducerii până la eliminare, începând din anul 2000, a subvenţiilor.

4. Activitatea de cercetare ştiinţifică trebuie să cuprindă pe lângă lucrările de cercetare în scopul descoperirii şi atragerii în circuitul economic a noi perimetre, cât şi studii necesare pentru îmbunătăţirea calităţii produselor miniere în scopul creşterii eficienţei activităţii economice din acest domeniu. Totodată, cercetările ştiinţifice din acest domeniu trebuie să ofere şi elementele necesare pentru atragerea de capital străin car să contribuie la reabilitarea anumitor perimetre prin utilizarea unor metode de exploatare moderne şi eficiente.

Dată fiind importanţa deosebită pentru economia României, activitatea de cercetare geologică va trebui să fie modernizate în scopul creşterii aportului acesteia la îmbunătăţirea eficienţei activităţii economice din industria extractivă a cărbunilor.

5. Forţa de muncă în extracţia şi prepararea cărbunilor, ca urmare a restrângerii activităţii, va avea o evoluţie descrescătoare bruscă până ia nivelul anilor 2000-2005 (Tabelul 3.4.) după care, în funcţie de apropierea nivelului productivităţii muncii de cele realizate în UE va scădea uşor.

Tabelul 3.4. Evoluţia forţei de muncă şi a productivităţii muncii din extracţia şi prepararea cărbunelui în perioada 1996-2020

	Varianta	2000	2005	2010	2020
Numărul mediu de personal în extracţia şi prepararea cărbunelui - mii pers.	V1	88	80	72	72
	V2	95	93	88	88
Productivitate fizică a muncii pe total, din care:	V1	860	970	1070	1070
	V2	550	600	700	860
-lignit şi cărbune brun -1	V1	1150	1300	1430	1430
	V2	950	1010	1075	1150
-huilă energetică - t	V1	280	320	350	350
	V2	235	280	300	320

Sursa: Calculat în cadrul I.E.I. pe baza datelor de la IPROMIN.

O problemă deosebită care se pune este reconversia forţei de muncă eliberate, în special a tinerilor, orientarea lor către domenii de importanţă deosebită pentru economia naţională. O asemenea activitate va necesita importante fonduri de la stat, pentru eliminarea eventualelor protecţii sociale.

6. Investiţiile în extracţia şi prepararea cărbunilor vor trebui orientate în următoarele direcţii:

- armonizarea capacităţilor de producţie existente în activitatea de extracţie cu cele în activităţile de preparare a huilei;
- concentrarea investiţiilor către perimetrele cu perspective imediate de atragere în circuitul economic;
- practicarea unor politici atractive pentru capitalul străin, ca şi pentru obţinerea unor credite externe avantajoase.

C. Energie electrică

Gradul de încărcare a centralelor termoelectrice din România, mai redus comparativ cu cel al centralelor din diferite ţări ale Europei (tabelul 3.5.) poate fi sporit prin:

- creşterea siguranţei alimentării cu combustibil de calitate şi diversificarea surselor de aprovizionare;
- reabilitarea grupurilor energetice care prezintă un grad redus de disponibilitate.

Tabelul 3.5. Gradul de încărcare al termocentralelor pe plan mondial

Ţara	
Polonia	52,63
Belgia	42,95
Turcia	41,08
Bulgaria	45,68
Cehoslovacia	61,26
Ungaria	33,70
Grecia	61,79

Sursa: "Annual Bulletin of Electric Energy Statistici". 1990 - ONU.

În anul 2000 se prevede o creştere a gradului de încărcare al termocentralelor RENEL (tabelul 3.6.) pe cărbune în urma realizării lucrărilor de retehnologizare şi punere în funcţiune a capacităţilor în curs de execuţie. Gradul de încărcare al termocenirolelor pe hidrocarburi va fi în scădere spre anul 2000 din cauza reducerii producţiei de energie electrică pe hidrocarburi. In cazul ?n care centralele pe hidrocarburi vor fi încărcate şi pentru export de energie electrică (13,2-16,4 TWh), gradul de încărcare al termocentralelor în anul 2000 va fi de 50,45-53,22%.

Tabelul 3.6. Gradul de încărcare al termocentralelor din România

	1993 realizări	**2000 prognoză**
Termocentrale România din care:	33,29	37,49
- Autoproducători	14,31	16,83
- REN EL din acestea:	34, 0	39,00
* pe cărbune	34,54	43,42
* pe hidrocarburi	35,61	32,82

Disponibilitatea grupurilor energetice poate fi mărită prin:

- înlocuirea unor agregate care şi-au atins durata normată de serviciu, reprezentând un total 1550 MW: CET Işalniţa (grupurile nr.7 şi 8 - 2 x 315 MW şi grupul nr.5 - 50 MW). CTE Mintia (grupurile nr.l şi 2 - 2 x

210 MW) şi CETPuroşeni (gradul nr.4 - 150 MW), CET Bucureşti Sud (2 x 100 MW) şi CET Grozăveşt (grupurile nr.l şi 2, 50 MW);

- executarea unor lucrări pentru îmbunătăţirea performanţelor unor agregate ce însumează o putere instalată de 2560 MW: CTE Tureeni (grupurile nr.4~şi 5 - 2 x 330 MW), CTE Rovinari (grupul nr.5 şi 6 - 2 x 330 MW), CET Brazi (grupurile nr.8 şi 9 - 2 x 200 MW), CTE Brăila (grupurile nr.l şi 2 – 2 x 210 MW), CET Drobeta (grupurile nr.l - 4, 4 x 50 MW) şi CET Palas (grupurile nr.l şi 2 - 2 x 50 MW şi grupul nr.3 - 120 MW);
- trecerea de la funcţionarea pe bază de lignit la cea pe huilă a cazanelor aferente unor grupuri energetice cu putere instalată de 550 MW: CET Iaşi II (2 x 50 MW), CET Suceava (2 x 50 MW). CET Borzeşti II (3 x 50 MW). CET Bacău (2 x 50 MW) şi CET Giurgiu (2 x 50 MW).

Programvl total de reabilitări în termocentrale însumează 5270 MW. din care 550 MW reprezintă treceri de la funcţionarea pe bază de lignit, pe huila. Productivitatea muncii poate fi sporită prin:

- îmbunătăţirea continuă a modului de evaluare a factorului uman;
- realizarea şi generalizarea sistemului informatic privind gestiunea personalului;
- realizarea unui program social adecvat, de construcţii de locuinţe, asistentă medicală, baze de agrement şi odihnă;
- asigurarea stării de securitate a muncii prin perfecţionarea acţiunilor de prevenire, eliminare sau reducere a factorilor de risc;

În urma acţiunilor de reabilitare şi instalare de noi capacităţi, pentru eficientizarea activităţii regiei şi realizarea restructurării organizatorice, evoluţia previzională a numărului de personal se prezintă astfel (tabelul 3.7.):

Tabelul 3.7.

Anul	1994	2000
Total personal	96000	84000

Sursa: Date preluate de la RENEL

Creşterea eficienţei in activitatea de producere, transport, distribuţie şi utilizare a energiei electrice se poate realiza, *la producător,* prin:

- reabilitarea unor agregate energetice, prin care se vor obţine nu numai creşteri ale disponibilităţii dar şi creşteri ale randamentelor de funcţionare;
- casarea unor agregate cu uzură fizică şi morală avansată care totalizează o putere de 1367 MW (320 MW în centrale pe cărbune şi 747 MW în centrale pe hidrocarburi) repartizate la: CET Işalniţa. CET Doiceşti, CET Paroşeni. CTE Fântâneie şi CET Brazi;

- montarea unor agregate noi la care se consideră că se vor realiza performanţele de proiect (în perioada 1994 - 2000 se prevede terminarea lucrărilor şi punerea în funcţiune a 7 grupuri pe cărbune însumând 770 MW in centralele Turceni, Braşov, Bacău, Timişoara, Arad şi a 50 MW - grupul 4 -în CET Bucureşti - Progresu pe hidrocarburi);
- încărcarea optimă a agregatelor de producere a energiei electrice după criteriile realizării costurilor minime;
- creşterea producţiei de energie electrică produsă în regim de termoficare (de exemplu, pentru a acoperi deficitul actual de energie termică în sistemul de termoficare a oraşului Bucureşti, se au în vedere atât lucrări de prelungire a duratei de viaţă a unor echipamente din Bucureşti Sud şi Grozăveşti, reabilitarea şi modernizarea unor echipamente relativ noi dar cu performanţe reduse din CET Vest, Progresu, Sud şi Titan, cât şi instalarea unor noi echipamente generatoare de căldură în centralele existente şi în noi surse în zona de nord-est a capitalei;
- îmbunătăţirea calităţii lucrărilor de reparaţii şi întreţinere.

şi, la consumator, prin:

- sprijinirea consumatorilor prin informare, sensibilizare şi acordarea de consultaţii tehnico-economice în vederea economisirii energiei:
- introducerea standardelor de eficientă energetică minimă, pe tipuri de receptoare şi etichetarea energetică a acestora;
- promovarea cadrului legal pentru aplicarea măsurilor de eficienţă energetică;
- promovarea de către furnizor a conceptului Demand Side Management în relaţiile cu consumatorii, în vederea creşterii eficienţei energetice;
- aplicarea unei politici tarifare care să reflecte structura costurilor şi să stimuleze economisirea energiei;
- analiza tuturor produselor cu caracter energofag;
- generalizarea introducerii aparatelor de măsură, a contoarelor pentru decontare, aparatură de control şi automatizare a proceselor;
- introducerea gestiunii energetice şi urmărirea de către top consumatorii a consumurilor specifice;
- modernizarea instalaţilor şi utilajelor. în scopul creşterii randamentelor energetice şi reducerii consumurilor specifice.
- Alinierea preţurilor energiei electrice la cele practicate în ţările UE se poate realiza prin:
- tarifarea pe baza costurilor marginale;
- introducerea unor opţiuni tarifare stimulative pentru creşterea eficientei utilizării energiei;

- echiparea tuturor consumatorilor cu sisteme de contorizare care să permită îmbunătăţirea flexibilităţii opţiunii de comportament energetic;
- introducerea unor taxe în tarifele pentru energie care să promoveze preocupările pentru protecţia mediului înconjurător.

Gradul de poluare a mediului înconjurător se poate reduce prin:

- îmbunătăţirea calităţii aerului in zonele urbane industriale cu influentă deosebită asupra sănătăţii populaţiei;
- reducerea nivelului de poluare pentru a respecta prevederile impuse de convenirile internaţionale !a care România este parte (Protocoalele de ia Helsinki. Oslo şi Sofia);
- necesitatea cuantificării investiţiilor cerute de acţiunile care pot conduce la alinierea României la standardele UE. în perspectiva intrării ţării noastre în structurile europene;
- dezvoltarea şi perfecţionarea sistemului de monitorizare şi analiză a emisiilor poluante;
- adoptarea neîntârziată a unei legi a mediului şi modificarea standardelor asupra nivelului admis de noxe, pentru alinierea la standardele UE;
- introducerea unor instrumente economico-financiare care să stimuleze reducerea poluării, cum ar fi taxele pe CO_2.

Din "Studiul tehnic de fezabilitate a interconectării Albaniei, Bulgariei şi iniei cu UCPTE" rezultă că interconectarea sistemului energetic naţional cu UCPTE va fi posibilă în măsura în care se vor face investiţiile necesare pentru îmbunătăţirea capacităţilor de generare a electricităţii, a reţelelor electrice şi a sistemelor de protecţie (Tabelul 3.8.).

Din calculele RENEL, realizarea programului de dezvoltare şi reabilitare a SEN în perioada 1994-2000 va necesita un efort investiţional de aproximativ 5000 mil.S SUA. din care o pondere de 15-201 va fi asigurată din împrumuturi sau investiţii străine. restul fiind acoperit din resurse proprii.

Programul integral de restructurare şi dezvoltare a ramurii energiei electrice şi termice va necesita fonduri în valoare de 5907 mil.S SUA (Tabelul 3.9.). din care 1512 mil.S SUA pentru reabilitări ale unor centrale, linii si staţi: electrice ceea ce ar asigura creşterea siguranţei în funcţionare a SEN. sporirea eficientei în activitatea din această ramură şi încadrarea în standardele funcţionării interconectate cu ţările afiliate la UCPTE.

Tabelul 3.8. Cerinţe investiţionale în vederea atingerii de către SEN a standardelor tehnice şi tehnologice ale UCPTE (mil. $)

	I	II
Retehnologizarea sau extinderea capacităţilor de generare	**Investiţii ce trebuie corelate cu reînnoirea sistemului de control**	
Controlul generării de electricitate	57	38
Dezvoltarea reţelelor electrice	21	148***
Perfecţionarea sistemelor de protecţie	40	40
Perfecţionarea sistemelor de control şi transmitere a informaţiilor	-	42

*Notă: *varianta reabilitării sistemului energetic al Iugoslaviei*
*** varianta continuării conflictului din Iugoslavia*
**** 28 mil. $ SUA pentru linia electrică Oradea-Bekescaba şi 120 mil. $ SUA pentru dezvoltarea reţelelor electrice interne*

***Sursa**: European Commission, Internaţional Conference on East-West Gas and Electricity Intercconections, Budapest, Hungary, 27-28 oct. 1994.*

Tabelul 3.9. Fonduri necesare pentru reabilitarea şi dezvoltarea SEN în perioada 1995-2000 (mil. $ SUA)

Total, din care pentru:	5907
A. Programul nuclear	1284
B. Programul de reabilitare, din care pentru: * centrale termoelectrice * centrale hidroelectrice * linii şi staţii electrice * sistem de conducere SEN	1512 885 24 560 42
C. Programul de dezvoltare, din care pentru: * centrale termoelectrice * centrale hidroelectrice * linii şi staţii electrice * telecomunicaţii şi informatică * alte lucrări(dotări şi locuinţe)	3111 997 1081 890 80 63

Sursa: Date preluate de la Ministerul Industriilor

Din aceste fonduri aproximativ 118 mil. $ SUA sunt necesare pentru realizarea cerinţelor strict necesare pentru încadrarea obiectivelor energetice în normele naţionale de poluare, iar 1284 mil.$ SUA sunt aferente realizării primelor două grupuri de 700 MW la CNE Cernavodă.

c. În centrul atenţiei agenţilor economici interesaţi de punerea în aplicare a programelor ce vizează conservarea energiei (ARCE, RENEL, etc.) trebuie

să fie politica promoţională. Prin mijloacele şi instrumentele promoţionale specifice ce pot transmite informaţii cu privire la conţinutul şi performantele fiecărui program, dar şi recepta aprecierile beneficiarilor. Tehnicile publicitare sunt extrem de variate, presa scrisă, radioul, televiziunea, cinematograful, cataloage, pliante, prospecte şi broşuri, agende, calendare etc.

Pe această cale pot fi sensibilizaţi nu numai furnizorii şi consumatorii de energie, ci şi administraţia, organismele puterii locale care să sprijine demersurile de creştere a eficientei energetice. Desigur, nu este vorba de a solicita, pe calea mesajului publicitar, acte caritabile, ci de antrenare a lor pe baza principiilor economiei de piaţă de a contribui la valorificarea potenţialului de conservare a energiei, cu efecte benefice pe plan local şi naţional.

Fără îndoială, există şi alte forme de activitate promoţională ca: promovarea vânzărilor de echipamente cu consumuri reduse de energie; relaţiile publice (cultivarea unor relaţii directe cu diverse categorii de public, cu persoane influente din conducerea unor firme etc., manifestările promoţionale (organizarea de expoziţii, standuri, târguri etc.). Esenţială este însă găsirea formulelor celor mai potrivite de creştere a eficienţei energetice, care reprezintă calea cea mai puţin costisitoare sub aspect economic.

În sectorul industrial, oportunităţile de reducere a consumurilor de energie se concentrează în direcţiile:

- utilizării pe scară largă a instalaţiilor de producere combinată a căldurii şi puterii:
- economisirii energiei electrice prin îmbunătăţirea antrenărilor mecanice, prin utilizarea stabilizatoarelor de înaltă frecvenţă etc.;
- utilizării sistemelor de control al proceselor;
- eliminării pierderilor de energie termică;
- promovarea tehnicilor de management şi a metodelor de evaluare a eficienţei investiţiilor;
- transferul de tehnologii moderne;
- atragerea de investiţii de capital străin;
- crearea condiţiilor şi utilizarea unui sistem modern de acorduri, credite şi asigurări financiare.

În sectorul transporturilor, oportunităţile de creştere a eficienţei energetice se regăsesc în:

- modernizarea parcului de autovehicule;
- reorganizarea sistemului de transport;
- îmbunătăţirea infrastructurii.

În sectorul gospodăriilor, intensitatea energetică poate fi redusă prin:

- izolarea adecvată a construcţiilor;
- utilizarea unor aparate de măsură moderne;
- îmbunătăţirea sistemelor de încălzire (izolaţiilor) şi a celor de furnizare a apei calde, a aparatelor electrocasnice.

Elaborarea unui sistem adecvat de taxe şi impozite poate contribui la optimizarea consumurilor energetice prin:

- utilizarea taxelor vamale diferenţiate în funcţie de consumul de energie realizat de aparatele industriale şi casnice importate;
- modificarea regimului impozitelor si taxelor in sectorul transporturilor pentru a stimula înlocuirea vechiului parc cu autovehicule moderne;
- adoptarea sistemului de amortizare accelerată regresivă pentru instalaţiile şi utilajele energointensive;
- introducerea impozitului pe energie (impozitarea consumurilor energetice excesive);
- promovarea stimulentelor fiscale pentru investiţiile direct legate de îmbunătăţirea eficientei energetice.

Stimularea acţiunilor destinate reducerii intensităţii energetice, prin măsuri de subvenţionare, se va face diferenţiat, astfel:

- pentru acei producători care prin inovări de produs sau de proces determină un anumit spor de eficientă concretizat în economii de energie.
- pentru investiţii în domeniul valorificării surselor regenerabile de energie, în conservarea energiei, recuperarea resurselor secundare şi a deşeurilor cu potenţial energetic;
- pentru introducerea izolaţiilor !a clădirile existente.
- În ceea ce priveşte sistemul de preţuri, se impune:
- promovarea unui sistem de tarife diferenţiate în funcţie de nivelul şi perioada consumului;
- crearea posibilităţilor de introducere a cheltuielilor pentru lucrările destinate economisirii energiei în costurile de producţie:

- eliminarea subvenţiilor,

- tarifarea pe baza costurilor marginale care să includă şi costurile marginale de depoluare;
- introducerea unor opţiuni tarifare stimulative pentru creşterea eficientei utilizării energiei electrice;
- echiparea tuturor consumatorilor cu sisteme de contorizare care să permită îmbunătăţirea flexibilităţii opţiunii de comportament energetic;
- introducerea unor taxe în tarifele pentru energie care să promoveze preocupările pentru protecţia mediului înconjurător.

O cale eficientă de reducere a consumurilor energetice o constituie aplicarea unui sistem complex de norme şi standarde prin care să se asigure:

- instituirea obligativităţii ca producătorii să eticheteze aparatele electrocasnice şi industriale după reglementări şi standarde internaţionale;
- activitatea în conformitate cu standardele europene a normelor privind izolaţiile la locuinţe şi la materiale de construcţii;

- actualizarea standardelor privind utilizarea echipamentelor industriale (boilere, cazane etc.) şi casnice (frigidere, congelatoare, maşini de spălat, aparate de iluminat etc.) corespunzătoare scopurilor de reducea a consumurilor energetice.

La elaborarea strategiei şi a programului de restructurare a ramurii energiei electrice ş. termice s-au avut în vedere măsurile pentru creşterea eficientei energetice, atât în instalaţiile de producere, cât şi la consumator.

Capitolul 4 - CONCLUZII, PROPUNERI DE MĂSURI PENTRU APLICAREA STRATEGIEI

Principalele concluzii generate care se desprind din analiza prognozei sectorului energetic sunt:

a) Sectorul de extracţie surselor primare de energie se confruntă cu o importantă lipsă de rentabilitate, provocată atât de condiţiile naturale de zăcământ, dar şi de deficienţe organizatorice şi manageriale, de tehnologie şi dotare cu utilaje de mare performanţă. Cantitatea cea mai mare de masă extrasă şi livrată de cărbuni însumând peste 43 mil.tone la nivelul anului 1996. este susţinută prin subvenţii bugetare a căror pondere în totalul cheltuielilor variază între 14,3-87,3%.

b) Lipsa eficienţei economice privează regiile autonome de profil de fonduri proprii pentru susţinerea unui program de restructurare şi modernizare de nivel corespunzător, în special în cazul R.A. Lignitului - Târau Jiu, P. A. Cărbunelui - Ploieşti, R.A. Huilei - Petroşani. Posibilităţile actuale de restructurare şi modernizare, bazate practic pe alocaţii bugetare, sunt insuficiente realizării unei redresări tehnice, tehnologice şi economice acestea reuşind doar menţinerea capacităţilor de producţie cât mai aproape de nivelul iniţial.

c) Sistemul de subvenţionare parţială a cheltuielilor - deja justificat pentru această etapă - poate deveni o sursă de dereglare a activităţii productive. stimulând producţia fără desfacere sau degradarea conţinutului energetic al huilei în condiţiile subvenţionării pe total huilă netă, fără luarea în consideraţie a structurii sortimentale. Se impune perfecţionarea şi completarea actualului sistem de subvenţionare cu alte pârghii economice de stimulare a rentabilităţii

d) Sistarea temporară a activităţii miniere cu condiţii de rentabilitate este contraindicată şi poate conduce la cheltuieli superioare celor aferente menţinerii exploatării la un nivel relativ limitat şi chiar la imposibilitatea reluării activităţii în viitor. Aceasta nu înseamnă însă favorizarea dezvoltării unor activităţi nerentabile în condiţiile în care cererea este limitată, iar majorarea ei necesită importante investiţii de capital la consumatori în vederea asigurării consumului suplimentar (cazul trecerii pe huilă a unor cazane energetice pe lignit, în condiţiile creşterii huilei energetice în detrimentul celei cocsificabile şi a calităţi! generale a huilelor). în astfel de cazuri se impune plafonarea unor activităţi şi acţionarea selectivă pentru rentabilizarea sau pregătirea şi dirijarea forţei de muncă către alte activităţi. În mod cu totul inexplicabil, în ultimii ani se constată o tendinţă contrară. caracterizată prin renunţarea la realizarea unor sortimente valoroase şi cu desfacerea asigurată (brichete de cărbune destinate populaţiei dispunând de sisteme de încălzire locală, cu sobe sau cazane

individuale şi protejarea pe această cale a tăierilor nejustificate a fondului forestier) sau reducerea substanţială a producţiei (de exemplu ia: huilă cocsificabilă şi huilă energetică spălată).

În aceste cazuri s-ar putea avea în vedere următoarele aspecte:

a) Analiza critică a prevederilor iniţiale şi a rezultatelor obţinute în realizarea programului de restructurare sectorială în vederea completării, îmbunătăţirii şi actualizării acestora pe perioada până în anul 2000 şi a extinderii şi precizării direcţiilor de acţiune pe perioada 2000-2010.

b) Realizarea unui studiu de conjunctură a cerinţelor şi tendinţelor pieţei interne şi externe, în vederea adaptării activităţii (nivel de producţie, sortimente, condiţii de calitate, cheltuieli, preţ, rentabilitate, forjă de muncă, productivitate etc.) pentru fiecare materie primă şi etapă în parte.

c) Studierea condiţiilor de organizare şi desfăşurare a producţiei, în special a gamei sortimentale şi a calităţii sub aspectul competitivităţii pe piaţa externă şi internă şi a determinării conţinutului şi duratei măsurilor ce se impun pentru protejarea temporară a activităţii extractive.

d) Studierea perspectivei menţinerii, eventual dezvoltării sau diminuării forţei de muncă, precum şi repartizării acesteia pe genuri de activitate în vederea prevenirii perturbaţiilor în utilizarea acesteia, prin recalificare şi reprofilare, corespunzător programelor de rentabilizare a activităţii sectoarelor din industria extractivă.

e) Urmărirea rezultatelor şi oportunităţilor concesionărilor de perimetre cu potenţial minier, în vederea exploatării, cercetării şi eventual exploatării pentru determinarea perspectivelor şi posibilităţilor reale ale acestui gen de acţiuni în vederea extinderii lor sau, după caz, a intensificării efortului propriu pentru stimularea activităţii industriei extractive şi a asigurării bazei energetice şi de materii prime a ţării.

f) Realizarea de către Ministerul Industriilor şi Comerţului, a unui program naţional de valorificare eficientă şi raţională a bazei de materii prime şi materiale, în vederea reducerii presiunii exercitate de aceasta asupra cheltuielilor materiale şi valutare.

g) Elaborarea unui program naţional de asimilare a producţiei unor echipamente şi utilaje miniere de înaltă performanţă şi de materiale structurale cu calitate şi durabilitate ridicată, care să conducă la creşterea productivităţii şi pe această cale, la rentabilizarea şi reducerea cheltuielilor materiale de sectorul extractiv.

h) Efectuarea de către Ministerul Industriilor şi Comerţului şi, eventual, M.A.E. a unei analize complexe privind posibilitatea şi oportunitatea implicării agenţilor economici români în acţiuni de colaborare cu parteneri străini, în valorificarea bazei materiale şi energetice existente în afara graniţelor ţării noastre, pentru îmbunătăţirea şi rentabilizarea eforturilor de asigurare a economiei româneşti cu unele

produse din categoria celor menţionate. Pe subramuri de activitate se impune:

– în industria carboniferă

• Restructurarea progresivă până la sistarea completă a activităţii unităţilor miniere nerentabile şi fără perspective de redresare din extracţia lignitului; personalul disponibilizat va fi parţial redistribuit la unităţile miniere rentabile din zonă şi parţial recalificat profesional prin programe de instruire adecvate.

• Reorganizarea Regiei Autonome a Lignitului în sensul creării unei societăţi comerciale care să grupeze exploatările miniere rentabile sau posibil de rentabilizat şi să fie privatizabilă în perspectivă, precum şi menţinerii exploatărilor miniere mai puţin rentabile într-o regie autonomă subvenţionată parţial de stat.

• Perfecţionarea managementului practicat în unităţile miniere, care să asigure reducerea costurilor de extracţie şi fructificarea posibilităţilor de creştere a productivităţii. în acest scop trebuie intensificată perfecţionarea pregătirii manageriale a cadrelor de conducere din toate unităţile miniere. organizarea de seminarii pentru difuzarea experienţelor pozitive, popularizarea intensă a unităţilor miniere cu performanţe deosebite etc.

– în extracţia ţiţeiului şi gazelor naturale, prelucrarea ţiţeiului, cocsificarea cărbunelui şi tratarea combustibililor nucleari.

• Reorganizarea Companiei Române de Petrol, recent înfiinţată. astfel încât să cuprindă în sfera sa de activitate, aşa cum se desprinde din experienţa mondială, prospectarea şi explorarea zăcămintelor, forajul sondelor. extracţia ţiţeiului şi gazelor, prelucrarea ţiţeiului, transportul şi desfacerea produselor petroliere. Actuala formă de organizare şi-a demonstrai deja, în intervalul scurt de la adoptarea ei, lipsa de raţionalitate economică prin însăşi disfuncţionalităţile grave pe care le-a generat în viaţa economică şi socială.

• Guvernul României. împreună cu PETROM R.A. şi ROMPETROL S.A. ar trebui să negocieze mai ferm şi să încheie acorduri de explorare şi împărţire a producţiei cu partenerii străini, în cazul descoperirii unor zăcăminte exploatabile comercial, care să conducă la impulsionarea activităţii de concesionare a unor perimetre cu posibile acumulări de hidrocarburi.

• Adoptarea unei metodologii simple, flexibile şi stimulative pentru agenţii economici din industria extractivă de stabilire a preţului ţiţeiului brut, corelat lunar cu preţurile de comercializare a ţiţeiurilor echivalente pe pieţele internaţionale. Prin politica de preţuri practicată pe baza unei asemenea metodologii se asigură condiţiile necesare evaluării corecte a competitivităţii produselor româneşti pe pieţele externe în funcţie de energia încorporată, formării fondurilor investiţionale necesare identificării de noi rezerve şi modernizării proceselor de extracţie.

• Introducerea în unităţile extractive a managementului specific exploatării pe termen lung a zăcămintelor, axat pe consecvenţa aplicării

măsurilor de creştere a factorului final de recuperare şi pe evitarea utilizării tehnologiilor care determină depletarea prematură a zăcămintelor.

• Intensificarea operaţiunilor de prospecţiuni seismice şi explorări geologice ale zăcămintelor situate la adâncimi de peste 4000 m, precum şi a celor aflate în structuri geologice complexe, în scopul confirmării unor rezerve potenţiale care să permită stabilizarea în perspectivă a ofertei actuale de ţiţei şi gaze.

• Adoptarea unei metodologii de ştab ire a preţului gazelor naturale livrate beneficiarilor, asemănătoare celei prop' se pentru stabilirea preţului ţiţeiului, care să asigure alinierea la nivelul de comercializare de pe piaţa externă.

• Asigurarea prin reglementări adecvate a aprovizionării nediscriminatorii a agenţilor economici, indiferent de forma de proprietate a acestora.

• Efectuarea demersurilor necesare pentru angajarea României în construirea unor conducte care să asigure tranzitarea prin ţara noastră a gazelor naturale ne rutele de la nordul către sudul Europei şi din Asia Centrală şi Orientul Mijlociu către centrul şi vestul Europei. Investiţiile necesare pot fi făcute şi prin cooperare regională. Asigurarea tranzitării pe teritoriul ţării a gazelor naturale poate constitui o alternativă avantajoasă de acoperire parţială a cererii interne de resurse energetice primare, complementară celei de import al acestor resurse.

• Angajarea, inclusiv prin atragerea capitalului străin, a investiţiilor necesare pentru recondiţionarea şi modernizarea conductelor de transport şi a staţiilor de compresoare, în scopul asigurării securităţii transportului şi distribuţiei, precum şi creşterii eficienţei acestora.

• Angajarea alături de alţi parteneri din străinătate !a construirea uzinei de gaze lichefiate de la Krk-Croaţia, recuperarea investiţiilor urmând să se facă prin furnizare de gaze.

• Constituirea unor societăţi mixte pentru construcţia şi exploatarea unui terminal de gaze naturale în portul Constanţa, care ar urma să contribuie la îmbunătăţirea situaţiei energetice a României şi să creeze condiţiile de competitivitate a preţurilor de achiziţie a gazelor naturale. Terminalul preconizat ar urma să creeze o nouă zonă de interes şi un punct de echilibru în perimetrul Mării Negre, având în vedere că, prin realizarea acestui obiectiv, mai multe state din zonă (printre care Republica Moldova şi Serbia) şi-au exprimat deja interesul de a beneficia de facilităţile oferite.

• Constituirea unei societăţi mixte pentru importul de gaze naturale, între ROMGAZ R.A. Mediaş şi firma germană WINTERSHAUE-Berlin. în perspectivă, partenerii viitoarei societăţi şi-au exprimat interesul pentru construirea racorduluti de conductă între reţeaua de nord a ţării (Satu-Mare) şi magistrala de gaze naturale Rusia-Ucraina-Europa de Vest (cu legătură în punctul Korokenko).

– Industria energiei electrice şi termice

• Adoptarea unui sistem de tarifare a furnizării energiei, de taxe şi impozite similar celui existent în ţări dezvoltate, care să asigure: impozitarea consumurilor energetice excesive; acordarea facilităţilor fiscale pentru efectuarea investiţiilor vizând creşterea eficienţei energetice; amortizarea accelerată regresivă a maşinilor, utilajelor, instalaţiilor şi echipamentelor energointensive; tarifarea diferenţiată a consumului de energie în funcţie de nivelul şi perioada efectuării acestora; contorizarea tuturor maşinilor, utilajelor, instalaţiilor şi echipamentelor nari consumatoare de energie.

• Promulgarea Legii Electricităţii, prin care să se reglementeze: posibilitatea apariţiei producătorilor independenţi de energie şi a racordării lor la sistemul energetic naţional; investiţiile de capital privat, autohton şi străin, pentru extinderea şi modernizarea infrastructurii energetice; obligaţiile şi responsabilităţile producătorilor de energie în privinţa protecţiei mediului înconjurător şi a daunelor provocate acestuia; aplicarea managementului energetic la utilizatorii de energie; promovarea competiţiei în sectorul de producere a energiei electrice şi termice, transportul şi distribuţia acestora rămânând monopol natural public etc.

• Desprinderea unor activităţi din cadru! RENEL care să formeze obiectul unor societăţi comerciale privatizabile în perspectivă (de exemplu, întreţinerea şi repararea liniilor de transport şi distribuţie a energiei situate în regiuni izolate).

• Continuarea programului de valorificare a potenţialului hidroenergetic, urmărindu-se finalizarea amenajărilor începute şi construirea det noi microcentrale pe râurile interioare.

• Continuarea programului nuclear, mobilizându-se fondurile investiţionalc necesare construcţiei şi punerii în funcţiune a reactorului nr.2 de la Centrala nuclearo-electrică Cernavodă.

– Industriile prelucrătoare

• Eliminarea progresivă din fabricaţie a produselor necompetitive şi limitarea la nivelul strict necesar a produselor energointensive sau cu grad redus de valorificare a resurselor materiale şi energetice.

• Concentrarea producţiei pe capacităţile cu consumuri materiale şi energetice reduse, care permit realizarea de produse cu eficienţă energetică superioară.

• Restructurarea activităţilor generatoare de pierderi la nivelul unităţilor productive şi nu al sectoarelor industriale, date fiind performanţele extrem de inegale ale unităţilor din acelaşi sector. Politica industrială trebuie să promoveze restructurarea întreprinderilor viabile, cu perspective promiţătoare, indiferent de sectorul căreia îi aparţin, mai curând decât să se susţină dezvoltarea anumitor sectoare, întrucât deocamdată este dificil sau prea devreme să se prevadă care vor fi sectoarele capabile să devină poli de creştere. O asemenea abordare este recomandabilă în situaţia specifică a unei economii în tranziţie, în care impactul numai al măsurilor orizontale, neutrale,

aceleaşi pentru toate sectoarele, este încă slab atâta vreme cât piaţa nu are forja necesară asanării aparatului industrial de întreprinderile fără perspective.

• Redimensionarea producţiei în funcţie de resursele materiale şi energetice disponibile, ţinând seama de nivelurile intensităţii energetice şi eficienţei energetice specifice diferitelor fabricaţii. O atenţie deosebită în orientarea eforturilor de redimensionare trebuie acordată grupelor de produse şi produselor pentru fabricarea cărora nu se dispune de suficientă bază materială internă, dar care prezintă sau au perspective ?S prezinte în viitor eficienţă economică la export, putându-şi astfel acoperi singure importul de resurse necesare producerii lor.

• Promovarea intensă a practicării managementului energetic la consumatorii industriali, îndeosebi la cei foarte mari şi mari, acesta oferind şanse reale de reducere a consumurilor energetice de creştere a eficienţei energetice şi de prevenire a poluării mediului înconjurător.

• Stimularea printr-o fiscalitate adecvată a producţiei de maşini, utilaje, instalaţii şi echipamente cu randamente energetice superioare, precum şi a introducerii tehnologiilor care economisesc energia în raport cu cele utilizate în prezent.

*

* *

Efectele politicii României, care pune un accent deosebit pe creşterea randamentului energetic şi pe substituţia combustibililor, se vor materializa în reducerea cererii de energie, în medie cu 6-8% (reducere apropiată de cea prevăzută pentru ţările dezvoltate cu economie de piaţă), concomitent cu reducerea consumului energetic cu 0,8-1,1 % în condiţiile în care se va menţine o creştere a PIB cu o rată mai mare de 0.5% decât cea prevăzută anterior

Pentru identificarea posibilităţilor de reducere a intensităţii energetice este necesară concentrarea, în primul rând, asupra ramurilor furnizoare de energie, deoarece, *în mod paradoxal, unele dintre cele mai energofage ramuri ale economiei naţionale sunt chiar cele furnizoare de energie: extracţia şi prepararea cărbunilor, prelucrarea ţiţeiului, producerea şi distribuţia energiei electrice şi termice.* O atenţie deosebită necesită, de asemenea, analiza consumurilor energetice şi a căilor de reducere a acestora în marile ramuri industriale energointensive (siderurgia, metalurgia, chimia etc.).

Promovarea măsurilor de creştere a eficienţei energetice, în condiţiile rentabilizării activităţii agenţilor economici, reprezintă un imperativ în lupta concurenţială dintr-o economie de piaţă. Un fapt unanim recunoscut este că energia cea mai ieftină este energia economisită. Pentru a putea valorifica o proporţie cât mai marc din potenţialul de economisire a energie? este necesar im sistem legislativ adecvat care să asigure stimularea atât a producătorilor, cât şi, în special a consumatorilor în promovarea măsurilor de eficientizare a consumului energetic. In opinia noastră, instituirea unui sistem de legi şi

reglementări care să permită furnizorului de energie să abţină venituri prin promovarea măsurilor de economisire a energiei în instalaţiile consumatorului constituie punctul de cotitură în procesul restructurării sectorului energetic. Rezolvarea problemei participării active a furnizorului la creşterea eficientei utilizării energiei este influenţată de o serie de factori obiectivi decurgând din modul de organizare şi funcţionare, de forma de proprietate şi de legislaţia care reglementează activităţile acestuia. în condiţiile ţării noastre, în car producătorii de energie şi marea majoritate a consumatorilor sunt cu capital integral de stat. autoritatea publică poate influenţa pozitiv activitatea fiecăruia dintre aceştia.

INDEX DE AUTORI

AGAPIE Adriana, 265 ***(XLIV)***
ALLOIS Maurice, 214 ***(XLIV)***
ANDREI Elena, 265 ***(XLIV)***

BĂDILEANU Marina, 510 ***(XLIV)***
BARA Simona, 505 ***(XLIV)***
BARRY F., 276 ***(XLIV)***
BAUDIN Louis, 214 ***(XLIV)***
BELLI Nicolae, 113, 169, 505 ***(XLIV)***
BIHAN Le, J, 105 ***(XLIV)***
BÖHM F., 215, 216 ***(XLIV)***
BOHM Franz, 144, 149, 152, 153, 156, 157, 161 ***(XLIV)***
BOMBAI J., 111 ***(XLIV)***
BORA Cornel, 505 ***(XLIV)***
BRENTANO Lujo, 142 ***(XLIV)***
BUCIUMAN Eugen, 103, 104, 106, 125, 505 ***(XLIV)***
BUCUR Ion, 505 ***(XLIV)***
BULEARCĂ Marius, 510 ***(XLIV)***
BURCEA Eugen, 116 ***(XLIV)***

CHALMIN P., 111 ***(XLIV)***
CHAREMZA W., 265 ***(XLIV)***
CIUPAGEA Constatin, 265 ***(XLIV)***
CORNESCU V., 477, 505 ***(XLIV)***
CREŢOIU Gh., 505 ***(XLIV)***
CROITORU C., 111 ***(XLIV)***

DĂIANU Daniel, 72 ***(XLIV)***
DEMETRESCU C., 505 ***(XLIV)***
DOBRESCU Emilian, 261 ***(XLIV)***
DOGARU Mădălina, 265 ***(XLIV)***
DUBOIS Jean, 102 ***(XLIV)***
DUMITRU, Dumitru, 505 ***(XLIV)***

ERHARD Ludwig, 149, 156, 165, 214, 215, 216 ***(XLIV)***
EUCKEN Edfth, 139, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 153, 157, 158, 159, 161, 162, 163, 164, 166, 215, 216 ***(XLIV)***
EUCKEN Walter, 8, 139, 141, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 150, 151, 153, 156, 157, 161, 163, 165, 214 ***(XLIV)***

FLORESCU, C., 505 ***(XLIV)***
FOMIN Petre, 265 ***(XLIV)***
FUDULU Paul, 379 ***(XLIV)***

GAVRILESCU Dinu, 120, 505 ***(XLIV)***
GELB Alan, 296 ***(XLIV)***
GESTRICH Hans, 141, 142, 153 ***(XLIV)***
GROSSMANN-DOERTH Hans, 144, 156 ***(XLIV)***

HALI S., 265 ***(XLIV)***
HARTIA S., 505 ***(XLIV)***
HAU H., 153 ***(XLIV)***
HAYEK Friedrich von, 214 ***(XLIV)***
HENSEL Paul, 153, 158 ***(XLIV)***
HIGGS John, 102 ***(XLIV)***
HORNIANSCHI Nicoleta, 35 ***(XLIV)***

JOHNS R., 153 ***(XLIV)***
JULA Dorin, 265 ***(XLIV)***

LAGRANGE, L., 506 ***(XLIV)***
LAMPE A., 153 ***(XLIV)***
LAZĂR, Traian, 506 ***(XLIV)***
LIPPMANN W., 214, 215 ***(XLIV)***
LOUIS Malassis, 112, 121 ***(XLIV)***
LUTZ F.A., 153, 156, 158 ***(XLIV)***

MAIER K.F., 153, 158 ***(XLIV)***
MANOLE V., 506 ***(XLIV)***
MEYER F., 153, 158 ***(XLIV)***
MIKSCH L., 153, 156, 158 ***(XLIV)***
MILL J.S., 210, 232 ***(XLIV)***
MISES von Ludwig, 214 ***(XLIV)***
MOLDOVAN Dumitru, 169, 173, 175 ***(XLIV)***
MÜLLER-ARMACK A., 215 ***(XLIV)***

MULLER-ARMACK Alfred, 142, 164 ***(XLIV)***

OPPENHEIMER Franz, 142 ***(XLIV)***
OPREA Gheorghe, 135, 205 ***(XLIV)***

PELINESCU Elena, 69, 74, 265 ***(XLIV)***
PFISTER B., 153 ***(XLIV)***
POHOAŢĂ I., 166 ***(XLIV)***
POPESCU Angela, 122 ***(XLIV)***
POPESCU Angela, 95, 438 ***(XLIV)***
POPESCU Geaomina, 265 ***(XLIV)***
POPESCU Marin, 505 ***(XLIV)***

RĂDUCANU Viorica, 57, 510, 513, 545 ***(XLIV)***
RASCH Harold, 158 ***(XLIV)***
REGEP Mihai, 265 ***(XLIV)***
ROBINS Lionel, 214 ***(XLIV)***
ROPKE W., 139, 142, 162, 166, 215, 216, 228, 232 ***(XLIV)***
ROPKE W., 166 ***(XLIV)***
ROPKE Wilhelm, 139, 140, 142, 161, 163, 165, 214 ***(XLIV)***
RUEFF Jacques, 214 ***(XLIV)***
RUSSU Corneliu, 510 ***(XLIV)***
RÜSTOW A., 215 ***(XLIV)***
RUSTOW Alexander, 142, 162 ***(XLIV)***
RUSTOW, 140, 162, 163, 164 ***(XLIV)***

SCHMITT G., 104 ***(XLIV)***
SCUTARU Cornelia, 265 ***(XLIV)***
SORICA Sava, 166 ***(XLIV)***
SUTA-SELEJAN Sultana, 166 ***(XLIV)***

TĂNASE Florina, 265 ***(XLIV)***
TIBOR Ferenczi, 20, 21 ***(XLIV)***
TODEROIU Filon, 505 ***(XLIV)***
TOUBER A., 105 ***(XLIV)***

VÂLCEANU Grigore, 315 ***(XLIV)***
VELT O., 153 ***(XLIV)***

WALRAS L., 211, 212, 213, 232 ***(XLIV)***
WEBER Adolf, 139, 140, 142 ***(XLIV)***
WELTER E., 153, 166 ***(XLIV)***
WELTER Erich, 143, 145, 161 ***(XLIV)***
WILLGERODT Hans, 158 ***(XLIV)***

ZAHIU, Letiţia, 107, 117, 506 ***(XLIV)***
ZAMAN Gh., 506 ***(XLIV)***
ZAMAN Gheorghe, 315 ***(XLIV)***